TẾ ĐẰNG DŨNG

100 LOẠI NHU CẦU TÂM LÝ CỦA CON NGƯỜI



NHÀ XUẤT BẢN PHỤ NỮ

Đánh máy : tamnt07
Sửa chính tả : tamnt07
Chuyển định dạng : tamnt07

100 NHU CẦU TÂM LÝ CON NGƯỜI

1. PHÂN LOẠI TẦNG NHU CẦU

Cổ xưa có câu “ăn mặc đủ mà biết lễ tiết”. Dù là ai nếu đói bụng thì nhu cầu đầu tiên là ăn uống. Sau khi người ta được giải thoát khỏi đói khát mới nghĩ đến đáp ứng yêu cầu xã hội như danh dự, địa vị, …

Đem liên hệ nhu cầu giống nhau của mỗi cá nhân thì sẽ hình thành tầng nhu cầu. Trong cuộc sống người ta ở trong những tầng nhu cầu khác nhau. Mỗi cá nhân trong hiện thực đều đáp ứng mỗi loại nhu cầu để sống. Sau khi nhu cầu phấn đấu của con người được đáp ứng thì nó sẽ tự nhiên mất đi, đồng thời con người sẽ đề ra tầng nhu cầu cao hơn mà phấn đấu. Con người ta không ngừng theo đuổi nhu cầu và mục tiêu mới.

Dựa theo quan điểm tầng nhu cầu của các nhà tâm lý, đại khái chúng ta có thể phân làm 5 tầng nhu cầu sau đây:

1. Nhu cầu tâm lý
2. Nhu cầu an toàn
3. Nhu cầu yêu và nhu cầu sở thuộc
4. Nhu cầu được thừa nhận và tôn kính
5. Nhu cầu tự mình thực hiện.

Cuộc đời cũng giống như bước lên một thềm, từ dưới lên trên từng bậc một cũng là từng bước đáp ứng một số nhu cầu đó. Nhưng trong cuộc sống có lúc khó tránh khỏi tụt bậc, cũng là nhu cầu con người từ tầng cao hạ xuống bậc thấp.

Dưới đây chúng ta sẽ phân tích cụ thể xem trong tình hình nào côn người sẽ nảy sinh nhu cầu tương ứng nào?

Để duy trì cuộc sống trước hết con người phải đáp ứng nhu cầu sinh lý. Nhu cầu sinh lý bao gồm ăn, ngủ, thở, nếu như trong thời gian dài mà một trong số nhu cầu đó không được đáp ứng thì con người không có cách nào duy trì cuộc sống bình thường.

Thí dụ, người tuyệt thực có thể không ăn uống gì trong hai, ba ngày nhưng nếu một tuần không ăn gì thì e rằng sẽ chết đói. Nhưng nếu con người ta sống trong trạng thái nửa no nửa đói thì sẽ kéo dài sự sống tương đối lâu. Thực tế trên thế giới như ở châu á, châu Phi còn 1/3 số người chưa hoàn toàn giải quyết được vấn đề ăn mặc cho nên các cấp lãnh đạo vẫn không ngừng phấn đấu vì cuộc sống của công dân nước mình. Từ đó có thể thấy nhu cầu sinh lý là không những là nhu cầu cơ bản nhất mà còn là nhu cầu quan trọng nhất.

2. CẢM GIÁC AN TOÀN VÀ CẢM GIÁC QUY THUỘC

Gần đây người Nhật Bản đi du lịch ngày càng nhiều, hy vọng có thể tìm được cảm giác mới lạ trong những đêm sinh hoạt hương đồng gió nội. Nhưng những cuộc vui đó thường bị ngắt quãng bởi tiếng còi cảnh sát, thậm chí có cả những tiếng súng nổ. chính điều đó đã khiến cho những kẻ hiếu kỳ hưởng lạc cuộc sống trong khoảnh khắc mang nặng tâm lý sợ hãi, có người phải thu dọn hành lý về nước ngay. Điều đó thể hiện nhu cầu an toàn của con người.

Năm 1986, sau sự kiện Liên Xô thử vũ khí hạt nhân, chất phóng xạ bay đến các nước Bắc Âu. Khi người ta biết được tin tức này thì lập tức các tập đoàn du lịch đi châu Âu giảm quá nửa. Có những cặp vợ chồng định đi hưởng tuần trăng mật ở Châu Âu cũng thay đổi kế hoạch. Đó chính là lúc nhu cầu an toàn của con người phát huy tác dụng.

Dựa theo lý luận của các nhà tâm lý học, nhu cầu sinh lý cũng là nhu cầu an toàn. Nếu như nhu cầu sinh lý không được đáp ứng thì nhu cầu an toàn cũng mất hẳn. Trong lúc đói bụng thì con người ta không từ nguy hiểm nào. Nhưng khi nhu cầu sinh lý đạt đến mức độ nhất định thì con người không dễ mạo hiểm. Nếu như người ta sống ở Nhật Bản thì họ không quá lo lắng về vấn đề an toàn, dù một phụ nữ đi một mình trên đường phố lớn vào ban đêm cũng không xảy ra vấn đề gì. Điều này khó có được ở các nước khác. Trong cuộc sống hàng ngày, thậm chí gió mưa, sấm chớp cũng khiến người ta cảm thấy nguy hiểm. Lúc đó con người ta cảm thấy có sự uy hiếp của tự nhiên nên có cảm giác muốn có được an toàn.

Sau khi nhu cầu sinh lý và nhu cầu an toàn được đáp ứng thì sẽ nảy sinh cảm giác cô độc. Nếu như con người ta có cảm giác cô độc vắng vẻ thì cũng là lúc con người ta muốn giao tiếp với người khác. Đó là nhu cầu cần bạn bè, cần người thương yêu. Nếu như tình cảm đó không thực hiện được thì sẽ nảy sinh nguy cơ về mặt tình cảm. Đó chính là nhu cầu được yêu thương và sở thuộc. Con người ta lúc ở trong tầng nhu cầu an toàn thì nguyện vọng muốn yêu và được yêu hay được ở trong một tập thể càng trở nên mãnh liệt.

3. NHU CẦU TỰ MÌNH THỰC HIỆN.

Nhiệm vụ của một trung tâm cải cách giáo dục là: Tiến hành giáo dục toàn diện cho con người –

không phải chỉ dạy con người ta học chữ mà còn học phương châm cơ bản của bản thân, học sự trưởng thành.

Nhà tâm lý học cho rằng sau khi đáp ứng nhu cầu tình cảm, người ta tự tiến đến tầng nhu cầu tự nguyện thừa nhận sự tôn kính. Trong tầng nhu cầu này không những chúng ta cần thừa nhận và tôn kính ai đó mà chính chúng ta muốn được tôn kính và thừa nhận. Giành được sự thừa nhận và tôn kính của người khác thì sẽ nảy sinh tâm lý tự tôn. Vì thế trong tầng nhu cầu này con người rất chú trọng lòng tự tôn, danh dự, tất cả những hành động đều đáp ứng lòng tự tôn và danh dự. Ở giai đoạn này con người ta không chỉ đáp ứng yêu cầu của một tập đoàn mà họ còn hi vọng được sự tôn kính và sự thừa nhận của mọi người trong xã hội.

Theo lý luận của các nhà tâm lý thì sau khi nhu cầu tôn kính, thừa nhận được đáp ứng, con người sẽ tìm cách tự biểu hiện mình. Để biểu hiện mình, con người tự làm phong phú cho mình và tự trưởng thành. Nhà tâm lý học chỉ ra rằng trong tầng nhu cầu này con người có thể tự mình hành động cho nên có khả năng biểu hiện rõ nhất phương thức sống của loài người. Tâm lý học gọi đó là nguyên nhân của "Tâm lý học nhân tính".

Người ta dựa vào những nhu cầu hành động, lấy đó làm cơ sở thực hiện theo thứ tự và cuối cùng tự mình thực hiện. Điều đó làm con người ta sống chân chính, hoàn thiện.

Tâm lý học cho rằng: Bản tính và mục tiêu cuối cùng của con người là chân, thiện, mỹ. Trong thực tế phần nhiều con người đều nằm ở giai đoạn được thừa nhận và tôn kính. Vậy thì chân, thiện, mỹ là sự cao xa không thể với tới hay là xa vời với cuộc sống của chúng ta chăng? trên thực tế thì không phải như vậy. Mục tiêu cao nhất và sự theo đuổi cao nhất của mỗi cá nhân là thực hiện được cuộc sống của mình trong quan hệ giao tiếp. Chỉ khi con người không thoát ly được sự ràng buộc thừa nhận với được thừa nhận thì không có cách nào nhận biết được lý tưởng nhân sinh.

4. NHU CẦU KÌM NÉN.

Nếu như bạn công khai tỏ thái độ căm ghét hoặc phản đối người khác thì khó tránh khỏi bị chê trách. Giống như vậy, nếu như bạn có biểu hiện khiêu dâm rõ rệt với người khác giới thì tự nhiên sẽ khiến người ta chán ghét. Mặc dù thế nào, con người ta rất nghiêm khắc với nhu cầu công kích và nhu cầu phê bình. Nhất là trong cuộc sống chịu ảnh hưởng của nhu cầu bất lương, con người ta rất không muốn thừa nhận bản thân cũng có ý muốn bất lương. Trái lại, trong lòng họ cho rằng bản thân không muốn xảy ra ý muốn bất lương. Chúng ta gọi tình trạng này là "kìm nén".

Thí dụ: người vợ đi ra ngoài quên báo cho chồng biết. Người chồng trở về không thấy vợ ở nhà thì lập tức nổi giận. Nhưng mặt khác ông chồng sợ dẫn đến sự cãi vã không đáng có với vợ cho nên không dám nổi cáu. Mặt khác anh ta tức giận thực sự và không ý thức được điều đó. Vậy thì ngay bản thân anh ta cũng không rõ anh ta muốn làm gì. Đó chính là đặc trưng của nhu cầu kìm nén.

Trên thực tế, những người như thế không biết nhu cầu của bản thân là gì. Vả lại anh ta cũng không hiểu nhu cầu của người khác. Do không thể lý giải chính xác nhu cầu của bản thân và của người khác dẫn đến không thể bình luận và nhận định bản thân chính xác trong hiện thực.

Thí dụ người ta thường kìm nén tình dục một cách dễ dàng nhất. Vì thế, tuy người khác giới biểu hiện rõ cảm tình với mình nhưng bản thân lại không có cảm giác. Đó chính là sự kìm nén tình dục của bản thân. Vì thế nếu thừa nhận thiện cảm của người khác của mình thì thứ tình dục mà bản thân đang kìm nén sẽ bị kích thích, cho nên mới không dám thừa nhận thiện cảm của người khác với mình. Nói chung, người nhìn thấu đáo thường dễ kìm nén tình dục của bản thân.

Người cẩn thận không thể khiến bản thân làm những việc không muốn làm. Nhưng không làm không giống với không muốn làm. Trên thực tế trong lòng họ tồn tại mâu thuẫn muốn làm mà không thể làm. Vì thế, họ đặc biệt dễ kìm nén dục vọng của bản thân. Kết quả dẫn đến bản thân họ cũng không biết cuối cùng họ muốn làm gì. Trong thời gian dài tự mình bưng bít, những người đó chỉ cảm thấy một số dục vọng đó không làm hại cho người khác nhưng trong thực tế cuộc sống lại thiếu sinh khí.

Đương nhiên, con người tất nhiên phải hành động và điều quan trọng nhất là nên biết bản thân muốn gì?

5. NHU CẦU PHẢN ÁNH

Đố kỵ là sự bộc lộ dục vọng chân thực của bản thân. có người vợ đặc biệt thích "dấm chua"([1]). Người chồng vốn đã nói tối về ăn cơm nhưng trên thực tế lại trở về nhà rất khuya mà còn say xỉn. Lúc đó người vợ sẽ nghĩ rằng chồng mình nhất định đi đâu đó cùng cô gái nào đó nên mới về muộn.

Người vợ đã nuôi lòng đố kỵ lớn. Trên thực tế người ta vốn có khả năng là người đứng núi này trông núi nọ, chỉ là không có cảm giác mà thôi. Có những người vợ có khả năng tình dục rất mạnh mẽ và nghĩ rằng người chồng cũng có khả năng tình dục mạnh mẽ như mình. Cho nên người chồng chỉ về muộn một chút là người vợ lập tức sinh lòng đố kỵ về tình cảm.

Kỳ thực, điều đó không chỉ hạn chế ở mặt tình dục. Con người ta vốn có thói quen tưởng tượng ra

tất cả nhưng không muốn thừa nhận. Người ta tưởng rằng người khác cũng như mình. Mỗi người đều hi vọng người khác chán ghét bản thân, nhưng đó chỉ là ảo tượng. Không ai có thể thao túng được người khác. Có một số người do có thành kiến với người khác nên cho rằng người khác cũng có thành kiến với mình. Dạng người đó không dám thừa nhận sự căm ghét và tức giận của bản thân, tức là rất nhát gan. Họ thường dùng tấm lòng của kẻ tiểu nhân đo lòng người quân tử, nhất là lo lắng người khác căm ghét và công kích mình. Nếu như suốt đời ôm mối lo đó thì họ sẽ tạo thành loại ảo giác cố ý với bản thân.

Người cảnh giác với người khác thì trên thực tế có rất nhiều lúc đem ham muốn của mình áp đặt cho người khác. Cô gái trưởng thành thường tránh nói đến mọi sự trong gia đình. Đến độ tuổi nào đó, cô gái sẽ cho rằng nam giới xung quanh mình đều không tốt. Với dạng người đó, vì ham muốn của bản thân vẫn chịu sự kìm nén mà không có cảm giác cho nên họ cho rằng nam giới đều muốn mình trở thành đối tượng trút hết ham muốn. Lẽ nào họ lại không có ham muốn? Khi chúng ta đố kỵ với mỗi sự việc người khác làm có lẽ bản thân bạn đang muốn làm việc đó. Hãy nhớ câu này: Hiểu được ham muốn của người khác thì sẽ biết bản thân muốn gì!

6. NHU CẦU VA CHẠM

Có người mẹ rất quan tâm đến con mình, không phải lo lắng con mình bị bệnh hay là sợ con mình gặp chuyện gì rủi ro. Kỳ thực, có một số bà mẹ cũng rõ sẽ không có chuyện gì xảy ra, chỉ là quá lo lắng mà thôi. Có một số bà mẹ rất thân thiết với con trẻ nhưng trong sâu thẳm tâm hồn họ lại lo giáo dục con cái mà ẩn giấu một tình cảm cáu giận con trẻ. Cho nên có lúc vì con trẻ làm sai một việc nhỏ họ đã biểu hiện ngay tình cảm của mình, lớn tiếng mắng chửi con cái.

Bản thân con người không muốn thừa nhận nhu cầu kìm nén đó nhưng trên thực tế lại biểu hiện trái ngược. Vốn người ta rất muốn nổi giận nhưng bản thân lại biểu hiện rõ sự công kích người khác là không tốt. Thế là hình thức biểu hiện trái ngược đó trở thành sự thân thiết cực đoan với con người.

Có người rất hài hoà, khách khí, lịch sự, rất thân thiết với người khác. Nhưng trên thực tế, trong lòng họ lại ẩn chứa sự cố ý cực đoan quá mức với người khác. Có người hy vọng bản thân thành thật với người khác nhưng do ẩn giấu sự cố ý cho nên khiến bản thân rất chú ý đến lời nói, hành vi của người khác, thậm chí nhiều lúc chán ghét người khác. Con người ta bề ngoài không muốn thừa nhận sự kìm nén mà biểu hiện lại cực kỳ thân thiết. Nhưng sự cố ý này ngày càng trầm trọng. Vì thế, có một hôm đột nhiên sự thân thiện với người khác bị đột phá khiến cho người xung quanh ngạc nhiên. một số người đó rất khách khí, có đức hy sinh nhưng thực tế lại có sự cạnh tranh lớn gấp bao nhiêu lần người khác, họ càng nghĩ về mình nhiều hơn người khác gấp bội lần.

"Ân cần vô lễ" nói rõ nhất sự kìm nén dục vọng, cũng là nói dục vọng chân thực của bản thân biểu hiện thông qua hình thức ngược lại. Tuy biểu hiện tình cảm thân thiết nhưng vẫn không hay. Đó là một loại dục vọng thông qua hình thức biểu hiện ngược lại.

Khi còn học trên ghế nhà trường, em gái thích tự mình ăn hiếp, đến tuổi trưởng thành lại không cho phép mình quan tâm đến người khác giới. Một số tình huống e ngại đó ai cũng phải trải qua. Kỳ thực, một số tình huống đó biểu hiện nhu cầu ái mộ ngược lại của con người với người khác giới.

7. NHU CẦU HỢP LÝ HOÁ

Không có người nào đi học mà tự nói với mình y phục của trường học không đẹp nhưng có người vì thành tích thi cử không cao mà lại trách đề thi quá khó. Sự thật, rất nhiều người khi làm không tốt công việc vẫn thích nghĩ là thành công không thể tự đến một ngày để an ủi bản thân.

Khi không thực hiện được lý tưởng và nguyện vọng loại đó, con người sẽ tìm đến các loại lý do để giải thích và giải thoát cho bản thân khiến bản thân được an ủi.

Thí dụ có một nhân viên A đến một công ty làm việc đã mấy năm mà không được trọng dụng trong khi những người khác đã được đề bạt. Mỗi lần nghĩ đến việc đó anh ta đều cảm thấy đau lòng. Anh ta thường ca cẩm với mẹ mỗi khi trở về nhà. Mẹ anh đã an ủi rằng không chỉ có một con đường đi đến thành công. Đương nhiên thành công không chỉ quyết định ở một yếu tố. Nghĩ được điều đó bạn sẽ cảm thấy được an ủi.

Trong thực tế, con người ta tuy có sự lý giải hiện trạng sai lầm nhưng không thể khiến người ta thoát khỏi cảm giác bị giày vò. Nếu bạn cho rằng phán đoán của bản thân là chính xác thì sẽ coi thường nhiều vấn đề hiện thực. Như vậy bạn sẽ an tâm tạm thời, tránh được sự lo lắng về phán đoán của bản thân không phù hợp với thực tế.

Vì thế, dù chúng ta làm việc gì thất bại cũng cần nhìn thẳng vào hiện thực. Như vậy chúng ta mới có thể giúp cho sự cảm thụ chân thực phán đoán của bản thân mà khiến cho bạn có cơ hội mới nắm vững bản thân, dũng cảm khiêu chiến với tương lai.

8. NHU CẦU DỊCH CHUYỂN

Trong xã hội có một số người mắng chửi người cao tuổi, chống lại thầy giáo ở trên lớp, đối đầu với lãnh đạo trong cơ quan, chỉ cần đối phương là người có quyền uy một chút là họ có ý muốn chống đối.

Trên thực tế, khi trút giận lên người khác là lúc xung đột quyền uy với người bề trên. Do không dám

thể hiện ra dẫn đến kết quả trút giận lên người khác. Trong cuộc sống, do số người đó cố ý trực tiếp biểu hiện sự ghét bỏ của bản thân cho nên gặp dị nghị, thị phi, tạo thành sự bất an. Vì thế con người chuyển sự ham muốn đó sang người khác. Ta gọi tình huống đó là "Nhu cầu dịch chuyển".

Thí dụ khi lòng ham muốn của bản thân không thể bộc lộ được với người khác giới, có người sẽ bộc lộ sự hứng thú với giày tất, áo lót, trang phục của người đó. Tình trạng này gọi là "Biến thái tâm lý". Có một số nam nhi không có cảm hứng với nữ giới nhưng lại say mê vận động viên hoặc ca sỹ vì nếu như họ bộc lộ lòng ham muốn với phái nữ thì rất có thể sẽ bị cự tuyệt hoặc chỉ trích. Cho nên chẳng bằng di chuyển lòng say mê sang người khác mà bản thân không thể tiếp cận được. Tình huống đó gọi là "nhu cầu dịch chuyển".

Vả lại trong nhu cầu dịch chuyển còn có một tình trạng đặc biệt. Khi nhu cầu dịch chuyển sang đối tượng, sự vật khác mà giành được sự bình luận cao độ của xã hội thì gọi là " sự thăng hoa nhu cầu".

Thí dụ có một số người muốn trút giận bằng cách vận động, luyện tập. Đó chính là sự thăng hoa của nhu cầu công kích. Còn có một số người thích nổi tiếng trong lĩnh vực nghệ thuật, họ không từ bỏ bất cứ gian khổ nào để tiến hành nghiên cứu, học hỏi. Trên thực tế đó là sự thăng hoa của lòng ham muốn. Một số nhà tâm lý cho rằng: Hoạt động thuộc tầng cao đều là sự thăng hoa của lòng ham muốn.

Nhưng nếu như vậy con người sẽ hoài nghi rằng người theo đuổi học vấn, nghệ thuật, ưa thích thể thao cuồng nhiệt trên thế gian này có thể bao hàm nhu cầu ham muốn và nhu cầu công kích chăng? trên thực tế, cách nghĩ này có hơi quá khích nhưng trong hoạt động ở cường độ cao, quả thực sự thăng hoa của lòng ham muốn và nhu cầu công kích chiếm cường độ cao.

9. NHU CẦU TRI TÍNH HOÁ

Có một số người thích dùng ngôn ngữ trừu tượng hoá đểphân tích tình cảm của bản thân. Họ có thể phân tích rành mạch tư tưởng của mình. Nhưng sau khi quan sát tỉ mỉ hành vi của họ, bạn sẽ không thể phát hiện ra họ là dạng người nào qua ngôn ngữ của họ. Vì một số người sợ biểu hiện bản thân trước mặt người khác cho nên dùng ngôn ngữ che đậy cho mình. Loại ngôn ngữ đó trừu tượng, biểu hiện mơ hồ con người thật, được gọi là "tri tính hoá nhu cầu".

Thí dụ có một đôi nam nữ trong thời gian tìm hiểu nhau. Khi họ ngồi độc lập một chỗ, nội dung họ hay đề cập đến thường là những vấn đề xa xôi với họ. Theo lẽ thường tình, họ nên nói đến một số vấn đề có liên quan đến bản thân họ. Kỳ thực, hứng thú của hai người lúc đó không phải ở những vấn đề đang bàn luận nhưng cả hai đều không dám thay đổi chủ đề cũ.

Trên thực tế, hai người đều lúng túng, lo sẽ có sự im lặng cho nên dùng một số vấn đề khác để tránh trạng thái khó xử. Tuy trong lòng họ không muốn làm thế nhưng ai cũng ngại thay đổi tình thế. Đó chính là thí dụ điển hình cho nhu cầu tri tính hóa của tâm lý người trẻ tuổi.

Có một số người tuy không ngừng nói đến vấn đề có liên quan đến bản thân nhưng lại ẩn giấu thực chất bản thân. Đương nhiên lời nói úp mở không giống như dùng từ chuyên môn phân tích bản thân. Vì làm như vậy, bản thân sẽ cảm thấy yên ổn. Cho nên họ chỉ dùng một số ngôn ngữ trừu tượng để biểu đạt thứ tình cảm không có cách nào biểu hiện trực tiếp. Trong tình huống đó, do ngôn ngữ trừu tượng che đậy ý nghĩa chân thực của bản thân, con người tự nhiên sẽ cảm thấy mệt mỏi. Người hay cảm thấy mệt mỏi thuộc dạng người đó. Họ không bao giờ bám bộc lộ chân thực bản thân.

Người thích tỉnh ngộ ngay lập tức cũng có tình trạng nhu cầu tri tính hoá bản thân. Cái gọi là tỉnh ngộ càng kiểm tra kỹ bản thân. Thí dụ dạng người đó thường tự trách bản thân rằng: "Việc này thực ra không nên làm" hoặc "nơi đó thật không nên đến" … Họ không cho phép trong lòng có tư tưởng gì mờ ám.

Tri tính hoá là dùng ngôn ngữ ràng buộc bản thân, khiến cho bản thân trở nên cực kỳ lý trí, không thể tự do tự tại thực hiện các loại ý muốn của bản thân.

10. NHU CẦU XẠ ẢNH VÀ NHU CẦU ĐỒNG NHẤT

Gần đây, việc giáo dục và hi vọng trẻ e m sẽ thành đạt trong tương lai không chỉ là nguyện vọng và trách nhiệm của người mẹ mà còn có nhiều ông bố bắt đầu quan tâm đến vấn đề này. có điều đó là vì có một số người không có cách nào thực hiện được ước mơ của bản thân nên đành gửi gắm vào con cái, hi vọng con cái có thể thay thế mình thực hiện được ước nguyện. Tâm lý đó giống như tâm lý tự mình phòng vệ. Các ông bố hoàn toàn gửi gắm niềm tin vào con em, hy vọng con em sẽ gánh vác được trách nhiệm đó. Vì thế họ coi thành tích của con trẻ đặc biệt quan trọng.

Kỳ thực lòng mong mỏi đó không chỉ tồn tại ở các ông bố mà cũng tồn tại trong lòng các bà mẹ. Thí dụ có một số bà già thích tham gia vào chuyện của người khác vì bản thân họ sinh ra trong một gia đình có nền giáo dục nghiêm khắc, một khi kết hôn là phải ràng buộc ham muốn của bản thân, tự răn mình phải trung thực với chồng, không được có tình cảm với người khác giới. Vì thế họ hy vọng thông qua việc kết hôn của những người nam giới khác để đáp ứng sự mong mỏi của bản thân qua người khác giới. Cũng là nói họ đặt tình cảm của mình lên người được giúp đỡ, thậm chí coi việc của người được giúp đỡ như là việc của mình. Giúp đỡ người khác kết hôn tức là đã được sự thừa nhận của xã hội, lại thúc đẩy hạnh phúc của người khác. Thật là một công đôi ba việc.

Việc giới thiệu đối tượng cho người khác cũng là đáp ứng ý muốn của bản thân. Chúng ta có thể hiểu được từ những cuộc hôn nhân không lý tưởng phản ánh thái độ của những người giới thiệu. Thí dụ khi được giới thiệu có một phía không đồng ý, người giới thiệu sẽ thất vọng, biểu thị sự bất mãn với người không đồng ý. Lúc đó cũng giống như bị cự tuyệt vậy.

Lúc một số người nhiệt tình giúp đỡ người khác và không quản người khác có nhận sự giúp đỡ của mình hay không là lúc họ cố tình áp đặt ý muốn của mình cho người khác.

11. NHU CẦU ÁI TÌNH MANG TỐ CHẤT THẦN KINH

Mỗi người đều hy vọng mình sẽ yêu và muốn được yêu. Người có yêu cầu ái tính quá cao nhận thức sai lầm rằng: Chỉ cần giữ chặt đối phương và được đối phương đáp ứng thì đó là tình yêu. Nhưng đối phương không làm theo sự tưởng tượng của họ thì họ lập tức sinh lòng bất mãn.

Có những người vợ hết lòng chăm lo cho chồng nhưng khi chồng có việc bận không về ăn tối là lập tức tỏ ra cáu giận. Có những người chồng hết lòng chăm lo cho vợ nhưng khi người vợ tỏ ý làm trái ý chồng thì lập tức bộc lộ sự gia trưởng. Một số tình huống đó đại khái thường xảy ra. Rất nhiều người cho rằng nắm giữ được tình cảm của vợ hoặc chồng thì đó là tình yêu. Trên thực tế điều đó được gọi là "ái tình mang tố chất thần kinh".

Loại ái tình mang tố chất thần kinh đó trên thực tế là một loại tình cảm của con người để trừ bỏ đi sự không yên ổn. Cái gọi là sự không yên ổn đó chỉ sự đối địch với người khác. Con người ta nuôi khát vọng có được tình yêu nhưng rất khó tin vào tình yêu của người khác. Cũng có một số người tin tưởng vào tình yêu của người khác nhưng lại hoài nghi, sợ người khác sẽ thay lòng đổi dạ.

Người tin tưởng người khác yêu mình xưa nay chứng minh không cần tình yêu. Nhưng để bản thân yên ổn, người ta vẫn hoài nghi người khác yêu mình. Vì không nắm được tình yêu nên vẫn muốn nuôi ý đồ chứng minh tình yêu là gì?

Thí dụ khi người chồng về nhà muộn, người vợ lập tức tỏ ý nghi ngờ chồng mà không còn yên ổn về tâm hồn. Trên thực tế, nhu cầu tình ái đó là thái quá vì đối phương không có cách nào đáp ứng cho đầy đủ. Điều đó khiến cho người vợ có cảm giác bị bỏ quên và nảy sinh ý thù địch với chồng, tạo ra một thứ tình cảm "Trong thế giới thù địch, một cá nhân cô lập". Mặc dù như vậy, người lại sợ mất đi tình yêu của chồng nên đành kìm nén sự thù địch của mình. Vì thế tình cảm không yên ổn phát triển ngày càng cao dẫn đến vòng tuần hoàn chán ghét.

12. BA TRẠNG THÁI TỰ MÌNH GIAO LƯU PHÂN TÍCH

Để xử lý quan hệ giao tiếp hàng ngày được tốt đẹp và nhận thức chính xác bản thân, tốt nhất chúng ta dùng biện pháp "Giao lưu phân tích". Cái gọi là "Giao lưu phân tích" là phương pháp một cá nhân đứng ở 3 trạng thái phân tích bản thân. Ba trạng thái là P (người chủ gia đình), A (người trưởng thành), C (người còn non nớt).

Thí dụ cùng phát hiện có một người say rượu ngủ ở góc tường, đứng ở góc độ P mà phân tích thì sẽ nghĩ: "Thật không ra thể thống gì, lớn tuổi như thế mà không biết lượng sức mình". Đứng ở góc độ A mà phân tích thì sẽ cho rằng: "Trời lạnh thế này, nếu ông ta nằm ở đó thì sẽ chết cóng mất. Hay là ta gọi cho cảnh sát". Đứng ở góc độ C thì sẽ nghĩ rằng: "ái chà! Say đến đổ cả ra đất. Ông ta nhất định là người không thể chịu nổi!".

Cách nghĩ của P chịu ảnh hưởng của xã hội, tất cả hành động đều lấy pháp quy của xã hội làm nguyên tắc. Gái trị quan, cách đánh giá đạo đức của P cũng hướng theo quy pháp xã hội. Đặc trưng của P là đồng tình với người khác. A thì có đủ bình tĩnh phán đoán hiện thực khách quan, đồng thời đánh đồng hành động với hiện thực. C thì có phản ứng theo bản năng, cũng là kết quả sự nhận thức tiếp thu của bề trên.

Cũng là một cá nhân, có lúc dùng hành động của P, có lúc dùng hành động của A, có lúc dùng hành động của C. Thí dụ khi giáo dục lớp trẻ thường dùng hành động của P. người ta thường dẫn lời người bề trên mà hỏi: "Gần đây thế nào? Công việc còn nhiều lơ là, từ nay về sau cần chú ý nhé!". Nếu như trả lời điện thoại đối phương thì nên dùng hành động của A, dùng khẩu khí của người trưởng thành trả lời đối phương: "Ba giờ chiều tôi phải mang tài liệu đi. Đã đến lúc hy vọng được xem qua kế hoạch của các anh". Đến lúc sắp tan ca, người ta thường dùng hành động của C: "Sắp đến giờ rồi, đi thôi! Về nhà thôi!".

Nhưng nên cân nhắc ở hoàn cảnh nào thì nên dùng hành động của người nào. Đó là vì mỗi con người ta đều khác nhau. Số người dùng hành động P chiếm đa số. Đương nhiên cũng có một số người dùng hành động của A hoặc C.

Người thuộc loại hình A dù làm gì họ đều giữ được đầu óc bình tĩnh, là loại hình có nhiều ưu điểm nhất. Loại hình C vì quá tuỳ hứng mà làm gì cũng khó thành. Đó chính là điểm loại hình C cần kìm nén. Loại hình P thích đa sự, nhiều khi khiến người khác không vui. Đó chính là điểm người thuộc loại hình P cần chú ý.

Trong "phương pháp giao lưu phân tích", người lý tưởng nhất là người kết hợp được cả A, P, C. Loại hình người này sẽ vì người khác mà giúp đỡ và suy nghĩ, lại là người biểu hiện đầy đủ sức sáng tạo

cũng như ý chí của bản thân.

13. NHU CẦU CÔNG BẰNG CHÍNH TRỰC.

Gần đây có nhiều phim kịch mang nội dung khuyến thiện trừng ác. người thiện thì được quả phúc, cái ác cuối cùng sẽ bị vạch mặt trừng phạt. Điều đó được khán giả hoan nghênh và cũng là niềm hy vọng của con người ta. Con người ta có thể thông qua đó biểu hiện lý tưởng của bản thân. Sự kết hợp giữa lý tưởng và hiện thực được gọi là “Niềm tin vào thế giới công bằng chính trực”.

Thật đáng tiếc là kết cục lý tưởng trong phim kịch không thể tìm thấy trong hiện thực cuộc sống. Có nhiều người hiền lành gặp bất hạnh, kẻ ác lại thuận buồm xuôi gió. Khi xuất hiện tình huống không công bằng đó, trong lòng con người ta sẽ xung đột với niềm tin về một thế giới công bằng. Vì thế con người ta sẽ tạo ra một loại nhu cầu duy trì sự công bằng chính trực.

Phương pháp trực tiếp để duy trì sự công bằng chính trực là trừng phạt kẻ ác, giúp đỡ người bất hạnh. Nhưng phương pháp đơn giản đó cũng không dễ gì khôi phục lại niềm tin về sự công bằng chính trực của con người ta.

Thí dụ nhà người bạn thân của bạn bị mất trộm, một mặt bạn tỏ rõ sự đồng cảm, một mặt bạn lại trách cứ bạn mình sao không cẩn thận. Theo bạn, việc người bạn thân mất trộm vừa bị hại mà vừa lại là sai lầm. Bạn cho rằng điều đó không phải tuyệt đối bất công mà người bị hại cũng cần nhận ra lỗi lầm. Thậm chí trong tư tưởng của bạn lại hình thành một thứ tình cảm che đậy cho sự bất công bằng đó. Điều đó có thể duy trì được cảm giác công bằng chính trực vốn có của bản thân.

Sự việc như thế này xảy ra rất nhiều. Người ta thường có tình cảm thương xót đi đôi với trách cứ khi việc bất hạnh xảy ra với người khác. cho nên con người ta cho rằng mỗi sự việc xảy ra đều có lỗi của đương sự. Đó là sự báo ứng, nhân quả tự nhiên. Tất cả những cái đó đều do con người cho rằng: Thế giới vĩnh viễn có sự công bằng chính trực.

14. NHU CẦU TỰ DO

Người ta có đặc tính chung là càng bị ngăn cấm thì càng muốn biết, muốn hiểu. Thứ gì bị cấm kỵ thì luôn cuốn hút con người ta. Vì thế một khi nói đến cấm kỵ lập tức con người ta sẽ cảm thấy tự do của mình bị đe doạ, tự nhiên sẽ tạo thành một loại tâm lý phản kháng. Người ta sẽ phá vỡ hình thức cấm kỵ để khôi phục sự tự do của mình. Những điều cấm kỵ có thể mang đến cho người ta ma lực dặc biệt vì nó có thể phá vỡ vòng cấm mà khôi phục sự tự do cho con người ta. Vì thế, chỉ cần bạn nghiêm cấm điều gì thì kết quả sẽ phản lại bạn. Thí dụ ở nơi công cộng để dòng chữ: “Cấm viết, vẽ bậy lên tường” thì kết quả sẽ vô cùng tồi tệ. Nhưng khi bạn thay dòng chữ đó bằng dòng chữ: “Xin đừng viết, vẽ bậy lên tường” thì lập tức mức độ viết, vẽ bậy sẽ giảm đi tới mức tối thiểu. Kết quả đó nói với chúng ta rằng: Vũ khí càng mạnh, uy lực càng lớn thì tâm lý phản kháng và phá hoại của người ta càng mạnh và người phản đối ngày càng nhiều.

15. ẢO GIÁC KHỐNG CHẾ

Nỗ lực cá nhân có thể mang đến cho bạn một tương lai tốt đẹp. Hành vi chủ yếu trong sinh hoạt hàng ngày của bạn đều dựa vào sự cố gắng rèn luyện của bản thân. Vả lại con người nói chung rất dễ tin. Chúng ta có thể khẳng định rằng: Có hành vi, năng lực khống chế bản thân.

Nhưng có những việc không phải muốn làm là được. Hiển nhiên nhân tố quyết định thắng thua không phải hoàn toàn ngẫu nhiên. Có nhiều người làm thử nghiệm và chứng minh được rằng: Sự nỗ lực của bản thân có thể làm chuyển đổi ý muốn của bản thân. Nhiều người có thể dùng sự nỗ lực của bản thân chi phối tất cả. Cảm giác đó gọi là “ảo giác khống chế”. Loại ảo giác đó có thể dùng năng lực bản thân chi phối sinh hoạt hàng ngày. Cho nên con người ta làm gì đều không quên loại ảo giác đó.

16. TÁC DỤNG CỦA NHU CẦU THỐNG CHẾ

Làm thì thành, không làm thì bại. trong cuộc sống hàng ngày có một số sự việc có thể thực hiện theo sự tưởng tượng của chúng ta. Nhưng có một số sự việc chúng ta không thể nào thực hiện được. Nếu chúng ta không thực hiện được trong thời gian dài thì sẽ bị động trong cuộc sống, làm mất đi niềm tin, mất đi sự nỗ lực.

Thí dụ việc đến bệnh viện là việc không vui với bất cứ ai. Nhưng do bệnh tật mà người bệnh phải có sự hỗ trợ của bác sỹ nếu không sẽ bất lực trong sinh hoạt hàng ngày. Vả lại sinh hoạt ở bệnh viện không được tự do, tự tại như ở nhà cho nên hoàn cảnh đó hình thành những “Bệnh viện đần độn”.

Theo chuyên gia điều tra thì bệnh nhân phục hồi chức năng trong bệnh viện gần giống nhau nhưng thời gian càng dài thì thành tích càng kém. Những bệnh nhân ở lâu dài trong bệnh viện thì thành tích giảm rõ rệt. Điều đó chứng minh rằng: ở lâu trong bệnh viện thì trí lực ngày một giảm. Con người ta ở lâu trong bệnh viện sẽ hình thành tâm lý: Nỗ lực cũng không có tác dụng gì. Vì thế ngay cả những việc có khả năng làm được họ cũng không nỗ lực làm. Trên thực tế, bệnh nhân đã hình thành sự ỷ lại.

Các chuyên gia nghiên cứu đã chứng minh rằng: Tư tưởng chỉ cần nỗ lực là sẽ thành công là sự bảo đảm quan trọng nhất trong cuộc sống bình thường của con người. Các chuyên gia đã tiến hành thử nghiệm như sau: Họ mang cây hoa vào các phòng bệnh nhân nặng trong bệnh viện. Có phòng họ trực tiếp nhờ bệnh nhân chăm sóc hộ. Có phòng họ nhờ y tá, hộ lý chăm hộ. Kết quả là những bệnh nhân tự mình chăm

sóc hoa ngày càng khoẻ mạnh, tinh thần phấn chấn, lại thích tham gia các hoạt động khác. Phòng có 44 bệnh nhân để nhân viên phục vụ chăm sóc hoa thì có 13 người chết còn phòng có 47 bệnh nhân tự mình chăm sóc hoa thì có 7 người chết.

17. NHU CẦU ĐƯỢC THỪA NHẬN.

Mỗi người đều nghĩ sẽ gặp sự chỉ trích của người khác nhưng mỗi người đều hy vọng sẽ được người khác khen ngợi. Nhưng có một số người lại không để ý đến điều đó. Họ rất sợ người khác hiểu rõ mình.

Các nhà tâm lý học cho rằng đó là người "theo đuổi động cơ thừa nhận". Họ thông qua thử nghiệm, cơ bản tìm ra độ mạnh yếu của mỗi người. Thước đo này không phân biệt tính cách và tuổi tác. Chỉ cần tính cách giống nhau thì nhận thức sẽ giống nhau. Họ tin rằng phàm những người có động cơ mạnh mẽ, theo đuổi nhu cầu mạnh mẽ thì thước đo nhu cầu càng cao.

Thế là các nhà tâm lý học dùng biện pháp tâm lý đó. Họ kiểm tra một số người có hành động chung mãnh liệt để phân chia mức độ. Họ cho gọi đến phòng thí nghiệm một số học sinh rồi để các em nói chuyện thoải mái đến một số việc làm có liên quan đến bản thân. Qua cuộc nói chuyện đó, các nhà tâm lý học đã phân tích được mức độ theo đuổi nhu cầu của từng học sinh.

Người theo đuổi mạnh mẽ nhu cầu được thừa nhận một khi thấy người khác có cách nghĩ giống mình thì nghĩ rằng xã hội sẽ thừa nhận.

Các nhà tâm lý học cho rằng: Ngoài đặc điểm trên, những người đó thường rất thận trọng, thiếu cá tính, chủ động chịu ràng buộc, ít công kích hay chỉ trích người khác.

Căn cứ vào những yếu tố khác nhau, các nhà tâm lý học còn có kết luận sau: Người theo đuổi nhu cầu được thừa nhận càng hy vọng được người khác tán thưởng. Thí dụ trong phòng thi họ gặp một đề thi khó là họ chỉ nghĩ đến quay cóp mà không muốn suy nghĩ tiếp nữa. Cũng cần phải nói, hành vi của họ khác xa với mọi người.

18. NHU CẦU HÀNH ĐỘNG CHÍNH ĐÁNG

Người ta có nhiều phương thức giải thoát cho bản thân. Dù là người nào hay ở địa vị nào cũng khó tránh khỏi thất bại, có lúc còn vi phạm đến cả vấn đề đạo đức và pháp luật. Trong tình huống đó tự nhiên con người yêu cầu bản thân tự giải thoát và thuyết minh. Phương pháp tự mình thuyết minh mà con người thường dùng đã hình thành những phương thức sau:

1/ Giải thích: Tuy nhận sự quở trách của người khác vì sai lầm mà bản thân mắc phải nhưng lại muốn thanh minh rằng: Hành vi sai lầm đó chẳng phải xuất phát từ ý muốn của bản thân.

- Phủ định bản thân có ý đồ đó, cường điệu hành động đó không phải là hành động có kế hoạch mà hoàn toàn ngẫu nhiên. Có thể do tuổi tác cao, phán đoán sai, tài liệu không đủ, bản thân quá nhiều ảo giác, không chú ý… khiến cho bản thân không biết trước được và đành mắc phải sai lầm.
- Không phải làm trong trạng thái hoàn toàn tỉnh táo. Thí dụ như dùng thuốc, say rượu, lao động nặng nhọc, cơ thể có bệnh… Tức là bản thân không có cách nào để khống chế vì thế mất đi sự bình tĩnh, không có cách nào phát huy tính chủ động của bản thân.
- Phủ nhận bản thân và sự kiện có liên quan với nhau, cho rằng bản thân không làm hoặc không nhớ việc ấy.

2. Chính đáng hoá: Tuy thừa nhận bản thân chịu trách nhiệm về hậu quả hành động nhưng không thừa nhận là sai lầm, thất bại, cho rằng không đáng bị chỉ trích, cũng là để làm chính đáng hoá hành động của bản thân.

- Quy tội cho đối tượng quyền uy như thần thánh, chính phủ tạo ra sai lầm cho bản thân.
- Chối phắt sai lầm của mình là do các loại hình thái ý thức tạo thành.
- Tự mình phòng vệ.
- Để bảo vệ danh dự bản thân.
- Xuất phát từ mỗi người hoặc trung tâm tập đoàn.
- Cho rằng bản thân vì lợi ích của đối phương mới làm.
- Phủ định sự tổn hại, không nhận là thua, cũng không nói là do sai lầm.
- Cho rằng xã hội và những người khác đều làm như vậy.
- Cho đó là giá trị nhân đạo, là tình yêu thương, hoà bình và chân lý.
- Là để bản thân thực hiện, phát huy khiến tinh thần khoẻ mạnh, lương tâm yên ổn.

3. Giải thích mà không phải giải thích: Tuy có lý do nhưng không thể nói ra. Có một số bí mật không thể để người khác biết được. Nghĩ rằng nên làm như thế thì làm như thế.

4. Tạ tội: Nhận rằng bản thân làm sai, giờ đang hối hận, quyết tâm từ nay về sau không phạm sai lầm như thế nữa. Vì thế mà nói cho người khác biết để tạ tội.

19. NHU CẦU TỰ BIỂU HIỆN

Chúng ta thường chứng kiến ở các cửa hàng bán đồ chơi những em bé khóc đòi cha mẹ chúng mua đồ chơi cho chúng. Nếu cha mẹ chúng không đáp ứng được là chúng gào lên thảm thiết cho đến lúc ý muốn của chúng được đáp ứng chúng mới cười vui vẻ. Trẻ em có ý thức khi làm điều đó không? Hay

chúng chỉ biết rằng: "Nếu ta khóc thì ta sẽ được mẹ mua thứ đồ chơi mà ta thích". Chúng ta thường thông qua biểu hiện bản thân để đối phương đáp ứng nhu cầu. Phương pháp đó gọi là "Phương pháp tự biểu hiện". Các nhà tâm lý học chia phương pháp tự mình biểu hiện thành 5 loại hình:

1. Phương pháp phục tùng:

Thông qua ma lực tự biểu hiện mình mà giành được sự quý mến của người khác. Chủ yếu là dùng lời nói, hành động giống như người khác để giành được sự tin tưởng. Ở một số đơn vị, người có vị trí thấp thường phục tùng người có vị trí cao để được thăng, thưởng. Phương pháp đó cũng có thể giành được sự quan tâm của cấp trên.

2. Phương pháp uy hiếp:

Tin tưởng bản thân có sức mạnh uy hiếp đối phương. Vả lại căn cứ vào từng thời gian và trường hợp, lực lượng đó nhất định có tác dụng. Lực lượng đó nhất định khiến đối phương sợ hãi, đồng thời đối phương sẽ không có cách nào giải thoát khỏi lực lượng đó. Người có địa vị càng cao càng dễ sử dụng phương pháp này. Đương nhiên người ở vị trí thấy cũng có thể chờ thời cơ sử dụng phương pháp này, cũng giống như trẻ em khóc đòi đồ chơi, công nhân bãi công giành được sự đãi ngộ.

3. Phương pháp tự tuyên truyền:

Phương pháp này thông qua năng lực tự biểu hiện của bản thân mà giành được sự tôn trọng và thân thiện của đối phương. Những người ở vị trí cao thường dùng phương pháp này để cấp dưới phục tùng theo mình hoặc là người ở vị trí thấp thường dùng phương pháp này để tự tiến cử mình lên cấp trên. nhưng lúc chứng minh bản thân có khả năng, mấu chốt là không nên ngạo mạn mà nên biểu hiện để cho người ta có cảm giác dễ chịu.

4. Phương pháp mô phạm:

Đó là phương pháp tự mình biểu hiện nhân cách hoàn thiện và tinh thần đạo nghĩa. Nó thông qua sự tìm tòi lòng trung thành của đối phương và bản thân biểu hiện sự hy sinh. Một số nhà cách mạng, lãnh tụ tôn giáo, các nhà chính trị lớn đều dùng phương pháp này.

5. Phương pháp kích động lòng thương cảm:

Đó là cách dùng sự mềm yếu của bản thân để đối phương đồng cảm, đồng thời có thể giành được sự giúp đỡ của đối phương. Nhưng đồng thời với sự giúp đỡ của đối phương, lòng tự tôn của bản thân sẽ bị động chạm.

20. NHU CẦU TỰ BIỂU HIỆN GIÁN TIẾP

Theo các nhà tâm lý học điều tra ở các trường thể dục thể thao, trung tâm thể dục thể thao Nhật Bản, tuyệt đại đa số sẽ mặc mầu cờ sắc áo của đội mình nếu đội đó thắng.

Các nhà tâm lý lại mở một cuộc trắc nghiệm. Họ hỏi học sinh rằng: Đội của các bạn có thắng không? Trên 50% số học sinh trả lời rằng đội chúng tôi sẽ thắng nhưng chỉ có 18% số học sinh nhận đội mình thua trận (mà đại đa số trả lời là "Chúng tôi thất bại"), tức là chỉ nói chung chung kết quả khách quan của cuộc thi.

Một số thí nghiệm đó đã chứng minh một điều: Con người ta thích thông qua mối liên hệ một số thứ có giá trị với bản thân để chứng tỏ bản thân cũng tồn tại trong vinh dự. Thí dụ: Có một số người cảm thấy vinh quang vì xuất hiện từ thế gia, lại có một số người mượn danh người khác mà cảm thấy đắc ý. Ngoài ra có một số người tự phụ vì có những người đồng hương vĩ đại. Dù là loại người nào đều có nhu cầu biểu hiện mình. Chúng ta gọi một số hiện tượng trên là "Phương pháp tự mình biểu hiện gián tiếp".

Cái gọi là phương pháp tự mình biểu hiện gián tiếp là phương pháp thông qua một số thứ đặc biệt có ý nghĩa để biểu thị bản thân.Tthí dụ trang sức của phụ nữ đều là vật biểu hiện bản thân. sở dĩ hàng hoá có tiêu chuẩn chính là vì nó tượng tưng cho một loại ý nghĩa đặc thù.

21. NHU CẦU TỰ QUY THUỘC

Dùng thuật bói toán, xem tướng đoán số mệnh, tính cách bản thân tựa hò đã xưa cũ lắm rồi. Nhưng gần đây thuật bói toán theo nhóm máu lại khiến người ta chú ý.

Kì thực, mỗi cá nhân đều căn cứ vào thân thế và thời gian của cuộc đời mình mà phán đoán số mệnh, tính cách bản thân. Thí dụ có người thuận buồm xuôi gió từ lúc sinh ra, có người phải chịu gian khổ từ nhỏ, có người khó tính, có người dễ tính. Tính cách của mỗi người trên thế giới đều khác nhau.

Con người sở dĩ muốn biết số mệnh, tính cách bản thân thế nào vì muốn hiểu bản than có gì khác với những người khác đó, cũng là muốn làm rõ giữa người với người còn tồn tại sự khác biệt nào. Vì thế người ta rất hy vọng có lời giải đáp rõ ràng về số mệnh và tính cách bản thân. Nhưng một nguyên nhân nữa khiến người ta muốn hiểu số mệnh và tính cách bản thân vì lúc nghe người khác phán xét về mình, họ sẽ cảm thấy chính xác thế nào. Theo cách giải thích từ góc độ tâm lý, điều đó được gọi là " Đặc tính tự mình quy thuộc".

Một khi có người nào đó nói đúng về mình, bản thân sẽ nhớ lại cả một quá trình đã qua. Người ta nói chung đều khó tránh khỏi một hai lần thất tình, khi nghe người khác nói về điều đó thì lập tức thốt lên: "ồ! đúng quá!".

22. NHU CẦU TỰ BÌNH LUẬN

Đầu những năm 1960, tại một xưởng dệt ở một thị trấn nhỏ thuộc miền Nam nước Mỹ đột nhiên xuất hiện một chứng bệnh kỳ lạ. chỉ trong vòng hai tuần, trong số 200 công nhân đã có 50 người mắc chứng bệnh này. Đặc điểm của căn bệnh này là buồn nôn, dị ứng, hạ đường huyết. Lúc đầu bác sỹ đoán đó là chứng bệnh trúng độc "Lục nguyệt trùng". Nhưng qua kiểm tra, "Lục nguyệt trùng" không phải là nguyên nhân gây ra bệnh.

Chứng bệnh tương tự như vậy xảy ra thường xuyên. Năm 1983, nhân viên của ngân hàng ả rập đã mắc chứng bệnh này. Ban đầu người ta cho rằng bệnh nhân ngộ độc thức ăn nhưng qua kiểm tra thì không thấy chất gây ngộ độc. Cùng thời gian đó cũng xảy ra tình trạng tương tự ở một trung tâm kế toán. Đương thời người ta cho nguyên nhân là do một loại khí độc gây nên.

Những hiện tượng trên dù xảy ra ở bất cứ cá nhân nào cũng có điểm chung nhưng chỉ lưu hành ở một khu vực nhất định. Tuy có biểu hiện bệnh rõ ràng nhưng các bác sỹ đều không tìm ra nguyên nhân gây bệnh. Trước kia, người ta cho đó là loại bệnh có tính truyền nhiễm. Hiện tại người ta gọi đó là loại "Bệnh tật có tính tập đoàn" (MPI).

Để làm rõ nguyên nhân gây bệnh, các nhà y học đã tiến hành điều tra triệt để về "Lục nguyệt trùng". Trước hết họ nghĩ đến một số áp lực tâm lý có thể là nguyên nhân gây bệnh. Thế là họ tiến hành điều tra về tình hình kinh tế, đời sống tình cảm của các viên chức nói chung. Kết quả đúng như dự đoán của các nhà y học, những người bệnh đều rơi vào trạng thái tâm lý căng thẳng cao độ.

Sau đó các nhà y học lại tiến hành điều tra mối quan hệ giữa các viên chức vì họ cho rằng quan hệ giữa người với người là nguyên nhân quan trọng để truyền bệnh. Kết quả họ phát hiện ra rằng người bệnh đầu tiên có rất ít bạn bè, ở trong tình trạng cô lập và trước kia từng mắc chứng bệnh thần kinh. Tuy giai đoạn truyền bệnh không liên quan đến mảy may quan hệ nhân tế nhưng giai đoạn ban đầu lại có liên quan đến vấn đề xã giao này. Đặc biệt có một số người có bạn bè bị "Lục nguyệt trùng" cắn thì học tin rằng loại bệnh này có liên quan đến "Lục nguyệt trùng" và lo lắng bản thân sẽ bị nhiễm loại bệnh này. Trái lại, một số người có tâm lý bình tĩnh, bạn của họ không bị "Lục nguyệt trùng" cắn thì không tin căn bệnh đó có liên quan đến "Lục nguyệt trùng" và cũng khó mà nhiễm loại bệnh này.

Hiện tại nguyên nhân phát sinh MPI đáng tin cậy nhất vẫn là do "Quá trình so sánh xã hội". Căn cứ vào một số lý luận đó, khi người ta không có cách nào đánh giá chính xác một số sự việc của bản thân thì hy vọng bản thân sẽ "Tự mình đánh giá". Một cách làm của họ là thông qua so sánh với người khác tiến hành tự đánh giá. Những người cùng tổ chức, cùng tập đoàn luôn có ý kiến, thái độ và kỹ thuật giống nhau. Xuất phát từ cơ sở lý luận đó, người ta chia nguyên nhân phát bệnh MPI theo những điểm dưới đây:

1. Loại bệnh này phát sinh trong xã hội biến động, hoàn cảnh thay đổi, khi con người chịu áp lực lớn. Lúc đó con người hay lo đến tiền đồ bản thân, luôn luôn không yên tâm. Họ không biết có nên biểu hiện trạng thái đó ra không nên luôn luôn sống trong lo lắng.

2. Lúc ở trạng thái đó, có người phát bệnh trong trường hợp, có người phát bệnh trong nhà máy. Người bệnh lúc đầu do chịu các loại áp lực, sau mới chuyển bệnh sang cơ thể hoặc tinh thần.

3. Người bệnh đầu tiên truyền bệnh cho người bạn thân thiết nhất của mình. Nói chung, loại bệnh này lưu truyền ở những viên chức cùng vị trí hoặc lưu hành giữa người với người. Do con người ta không có cách nào giải thích nguyên nhân gây bệnh cho nên không thoát khỏi sự phiền muộn. Thế là con người dùng khí độc hoặc vi trùng để giải thích nhằm an ủi bản thân.

23. PHÂN TÁN TRÁCH NHIỆM

Hiện nay khi có người gặp tai nạn, người thường né tránh thậm chí không gọi cả cảnh sát. Có hiện tượng đó vì có rất nhiều người không quan tâm đến người khác. Sự giải thích đó có phần hợp lý.

Các nhà tâm lý từng tạo tình huống cần phải giúp đỡ để quan sát những người xung quanh. Họ đã phát hiện ra nhiều người có cách nghĩ: "Sẽ có nhiều người giúp người bị nạn" cho nên những người thờ ơ biểu hiện rõ sự kìm nén ý thức giúp đỡ của bản thân. Trên thực tế, cơ hội giúp đỡ người khác rất nhiều nhưng người giúp đỡ lại rất ít. Chính điều đó tạo thành việc người bị hại không có người giúp đỡ. Cũng chính vì thế tạo thành tâm lý của kẻ bàng quan phân tán trách nhiệm giúp đỡ.

24. HIỆU QUẢ CỦA NHU CẦU TĂNG CƯỜNG SỰ GIÚP ĐỠ

Có một số người tính tình thay đổi theo thời tiết. Các nhà tâm lý học đã làm thí nghiệm và chứng minh được rằng: Thời tiết tốt thì tính tình con người dễ chịu đồng thời hay giúp đỡ người khác. Vào ngày đẹp trời, con người ta tiêu nhiều tiền vào bữa ăn hơn là ngày trời âm u hoặc trời mưa.

Trên thực tế, tính tình và tình cảm con người chịu ảnh hưởng của thời tiết, có lúc rất tí chịu sự chi phối tình cảm. Thí dụ, vào ngày chủ nhật đẹp trời, bạn đi ra ngoài mua đồ, sau đó lại tìm trạm điện thoại trên phố gọi cho bạn bè. Không may, điện thoại không có người nghe nên bạn đành phải đặt ống nghe xuống và rút tiền ra khỏi máy. Trong lúc đó, bạn đột nhiên phát hiện thấy người gọi đằng trước không mang tiền theo, thế là bạn sẽ nghĩ: "May mà ta chưa tốn tiền cho một cú điện thoại". Trong lòng bạn cảm thấy vui vui.

Các nhà tâm lý học đã thử nghiệm nghiên cứu con người trong nhiều trạng thái thì thấy con người ở trạng thái vui vẻ dễ dàng giúp đỡ người khác còn ở trong tâm trạng buồn bực thì khó mà giúp đỡ được người khác.

Vì vậy khi con người vui vẻ người ta rất dễ dàng và có thể nhanh chóng đáp ứng nhu cầu của bạn.

25. TRÁCH NHIỆM GIÚP ĐỠ VÀ TỰ NGUYỆN GIÚP ĐỠ

Vui buồn vốn là từ hình dung tính cách con người nhưng trong lúc giúp đỡ người khác cũng có người vui người buồn.

Cái gọi là người giúp không thoải mái là người không tự nguyện giúp đỡ, bị bắt buộc phải giúp người khác. Người vui vẻ giúp đỡ thì lúc nào cũng vui vẻ, tự nguyện giúp đỡ người khác.

Nếu như nói giúp đỡ người khác hoàn toàn là tự phát thì chúng ta gọi tình huống đó là "Sự giúp đỡ thoải mái", cũng là sự giúp đỡ tự nguyện. Trái lại nếu coi giúp người khác hoàn toàn là một loại nghĩa vụ thì cái đó gọi là "Giúp đỡ bắt buộc", cũng là sự giúp đỡ theo nghĩa vụ.

Trên thực tế, không phải nhất thiết lúc tinh thần thoải mái mới có hành động giúp đỡ. Gần đây có nhiều tài liệu đã chứng minh trong lúc con người không vui hoặc có cảm giác phạm tội cũng dễ có hành động giúp đỡ. Cũng có thể nói, trong lúc tình cảm cởi mở và ưu phiền đều dễ dàng giúp đỡ người khác.

Về lời giải thích này, các nhà tâm lý học đã thông qua thí nghiệm để chứng minh. Thí dụ người nhặt được mấy xu tiền lẻ ở trạm điện thoại với người làm hỏng máy ảnh của người khác đều có hành động giúp đỡ người khác nhiều hơn so với người có tâm lý bình thường.

Ngoài ra, để người đang buồn bã đi kêu gọi sự giúp đỡ thường được đáp ứng rất nhiều. Người cởi mở thích tự nguyện giúp đỡ người khác còn người ưu phiền, lo lắng nói chung giúp đỡ người khác vì nghĩa vụ.

26. TÌNH CẢM QUY THUỘC ẢNH HƯỞNG ĐẾN Ý CHÍ GIÚP ĐỠ

Có một người phụ nữ dẫn một em bé đi mua đồ trên phố. Khi người phụ nữ đó từ trong một cửa hiệu bước ra thì thấy một người nằm trên đất. Cô bé nói với mẹ: "Mẹ ơi! Nhìn người kia đáng thương chưa! Không biết ông ấy còn sống hay đã chết?". Nghe con gái nói, người mẹ nhìn kỹ người đó. Chỉ thấy toàn thân ông ta ướt đẫm, mặt đầy bụi bặm, bên mình có một bình rượu chỏng chơ. Nhìn thấy tất cả những cảnh đó, người mẹ không nói gì, vội kéo con đi. Đang đi thì người phụ nữ nhìn thấy một người mù quơ chiếc gậy bươc lên bậc thềm, người phụ nữ bèn giúp đỡ người đó.

Các nhà tâm lý đã nghiên cứu hành động giúp đỡ của con người và nhận xét rằng: Trên đường ray, nếu có người mắc bệnh đột ngột hoặc đột nhiên hôn mê thì lập tức có rất nhiều người giúp đỡ. Nhưng nếu có người vì say mà ngã thì có rất ít người giúp đỡ. Vì thế, nhìn một cá nhân giúp đỡ người khác chủ yếu là nhìn người được giúp đỡ đang ở trong hoàn cảnh nào.

Các nhà tâm lý học cho rằng sự giúp đỡ người bệnh và người say tồn tại khoảng cách rất lớn vì sự nhận thức và tình cảm của con người ta rất khác nhau. Khi nghiên cứu về vấn đề này, các nhà tâm lý đã rút ra kết luận rằng:

Thứ nhất: Khi người giúp đỡ thấy người khác bị nạn, sự cảm nhận và tình cảm của họ sẽ rất khác nhau. Cũng có thể nói, lúc nhìn thấy người bệnh thì tình cảm điển hình của người giúp đỡ là đồng cảm và thương xót, là một loại tình cảm theo hình thức khẳng định. Nhưng khi nhìn thấy người say, người ta dễ có cảm giác khinh miệt, ghét bỏ, thể hiện tình cảm theo thể phủ định. Tình cảm khẳng định có thể khiến con người giúp đỡ người khác nhưng tình cảm phủ định có thể khiến con người ta có mắt như mù.

Thứ hai: Người gặp nạn có thể cố gắng để tránh tai nạn sẽ gây được cảm tình của người giúp đỡ. Cũng là nói người say có thể cố gắng để bản thân khỏi ngã còn người bệnh cấp hoặc ở tình trạng bị thương thì không có cách nào thay đổi được tình thế. Bản thân đã cố gắng hết sức nhưng không tránh khỏi tai nạn thì sẽ được người khác để tâm giúp đỡ.

27. HIỆU ỨNG ĐỒNG CẢM GIÚP ĐỠ

Ở Nhật Bản, trà đạo là khoá học tất yếu của các cô dâu. Mặc dù mọi người đều biết phương thức dùng trà đạo tiếp khách là lễ tiết cao nhất của Nhật Bản nhưng trong xã hội hiện nay, lễ tiết này không còn nhiều nữa.

Trên thực tế, trà đạo là sự huấn luyện song phương chủ khách, không những chủ nhân dùng trà đãi khách mà khách cũng dùng trà để thụ lễ. Như vậy sẽ đạt đến sự điều hoà giữa bản thân với hành động của đối phương. Vì thế, nếu muốn lý giải chính xác ý tứ của chủ nhân dùng trà đạo để đãi khách thì chỉ có bản thân hiểu rõ tà đạo mới làm được. Trái lại, chủ nhân muốn hiểu khách thì bản thân tự đặt mình ở địa vị làm người khách khi được người ta dùng trà đạo để tiếp mới có dịp thể hiện rõ.

Vậy thì đối với người giúp đỡ người khác mà nói, cuối cùng loại tình cảm nào khiến họ có cử chỉ giúp đỡ. Các nhà tâm lý học đã thông qua thực tế chứng minh, giữa người giúp đỡ và người được giúp đỡ có tác dụng quyết định bởi "Tình cảm chung".

Vậy thế nào là tình cảm chung? Ta hãy lấy một thí dụ chứng minh. Có một người ở trong hoàn cảnh khó khăn, nếu bạn muốn đặt mình ở thế đồng cảm với họ thì bạn phải tiến vào giai đoạn thứ nhất là có tình

cảm chung, sau đó tình cảm của bạn nảy sinh cùng với người được bạn giúp đỡ, bạn sẽ tiến vào giai đoạn thứ hai của tình cảm chung. Lúc đó tình cảm với sự giúp đỡ nảy sinh mối liên hệ. Cái gọi là tình cảm chung là sự đồng cảm, lo lắng, đồng tình của người giúp đỡ với đối tượng được giúp đỡ.

Nhưng trên thực tế, chỉ cần người giúp đỡ đứng trên lập trường của đối tượng được giúp đỡ thì có thể tạo thành một số tình cảm đồng tình nhưng nếu không nhận thức được "Tình cảm chung" thì sẽ không dẫn đến sự đồng tình, đồng cảm.

Vì thế, nếu bạn không chịu nhiều gian khổ, tức bạn không đứng trên lập trường của người gặp khó khăn, bạn không thể có nhận thức và cảm thông với người ấy. Tình trạng này cũng giống như người không hiểu trà đạo, đến nhà người khác làm khách, chủ nhân dùng trà đãi khách nhưng khách lại không hiểu được tình cảm của chủ nhân.

Cho nên, chúng ta có thể gọi tình huống giúp đỡ này là sự giúp đỡ "Hảo tâm nhưng mang đến sự phiền phức".

28. NHU CẦU CÔNG KÍCH VỚI ĐỐI THỦ MẠNH YẾU

Trên ngã tư, đèn đỏ đã chuyển thành đèn xanh nhưng dòng xe vẫn chưa di chuyển vì chiếc xe đi đầu chưa nhúc nhích. Lúc này, chiếc xe đi sau nhấn còi cảnh cáo, mục đích là nhắc nhở người trước chú ý. Nếu như người đi sau có việc gấp thì việc nhấn còi của người ấy biểu thị sự không bằng lòng.

Các nhà tâm lý học đã làm một cuộc điều tra hiện trường, mục đích để hiểu rõ hành động công kích nhấn còi xuất phát từ tình huống nào. Họ tự mình ngồi điều khiển chiếc xe trên ngã tư đã bật đèn xanh nhưng không khởi động xe. Kết quả họ phát hiện ra những vấn đề đáng chú ý sau đây:

Thứ nhất: Khi tín hiệu thay đổi nhưng xe trước chưa khởi động, xe sau không thể nhìn thấy trực tiếp xe trước. Tình huống đó so với tình huống xe sau nhìn thấy trực tiếp xe trước càng dễ khiến người ta bấm còi. Xe sau không nhìn thấy xe trước thì đối phương cũng không nhìn thấy mình. Trong tình huống đó, con người ta chưa bộc lộ hành động của bản thân rất dễ công kích người khác.

Thứ hai: Hành động nhấn còi thông qua sự phán đoán đối phương quyết định. Điểm này giống như hành động công kích và ức chế. Cũng có thể nói, xe đối phương cũ hơn xe mình, biểu thị thế lực đối phương không bằng mình. Nếu như xe đối phương mới hơn xe mình thì thế lực bản thân không bằng đối phương. Thực tế đã chứng minh, phàm những người đi xe mới hơn xe người khác thường phát tín hiệu cảnh cáo từ phía sau biểu thị sự bất mãn. Trái lại, người sử dụng xe cũ thường ít bấm còi.

Người ta lúc gặp đối thủ yếu hơn mình thường dùng hành động công kích mà khi gặp đối thủ mạnh hơn mình thường dùng hành động công kích kìm nén bản thân.

29. VŨ KHÍ DẪN DỤ NHU CẦU CÔNG KÍCH CON NGƯỜI

Ở nước Mỹ, để tự mình phòng vệ, con người ta hay mua dao găm và súng lục vì thế mà dẫn đến nhiều vụ giết người nghiêm trọng.

Theo con số thống kê, những nơi nào dễ mua vũ khí thì dễ xảy ra bạo lực. Vũ khí thúc đẩy tâm lý báo thù. Trên thực tế có rất nhiều sự việc nghiêm trọng xảy ra do con người có vũ khí.

Các nhà tâm lý học đã tiến hành nghiên cứu về hành vi công kích của con người, điều tra nhu cầu công kích của những người có vũ khí. Thí nghiệm này tiến hành giữa hai người, phương pháp là để hai người dùng điện công kích lẫn nhau. Kết quả là người có ít lần bị kích động nuôi tính báo thù. Điều đó chứng minh người có vũ khí trong tay có nhiều tình huống công kích hơn những người không có gì để phản kháng. Nếu như lúc đối phương đang bực bội phẫn nộ mà bên mình có vũ khí thì tất nảy sinh hành vi công kích, chống đỡ.

Ở Nhật Bản, pháp luật quy định, thị dân nói chung không được phép có súng ngắn hoặc nòng súng có khương tuyến, còn những hung khí khác vẫn được phép lưu hành. Đại đa số các gia đình đều có dụng cụ gia đình như dao, rìu, v.v… Nếu trong gia đình có xung đột thì những đồ dùng gia đình có thể biến thành hung khí giết người.

Nếu như bên cạnh con người ta không có hung khí thì sẽ tránh được những bi kịch khủng khiếp.

30. HƯNG PHẤN DẪN ĐẾN NHU CẦU CÔNG KÍCH

Khi bạn đang ngồi trên một chuyến xe của một trò chơi mạo hiểm, bạn chợt nghe thấy tiếng kêu la. Lúc ấy tuy bạn đang ngồi trên xe nhưng bạn sẽ có cảm giác như bản thân bị nhấc ra khỏi xe. Đến lúc bị kích thích cực độ con người ta rất dễ mất đi khả năng tự khống chế, tay chân thành thừa thãi. Lúc này bạn không ngớt nói với mình: "Nhanh nhanh kết thúc đi". Vậy thì tiếng kêu lớn đã khiến bạn sợ hãi nhưng một khi xuống xe, bạn lại mạnh mẽ mà nói rằng: "Tuy có một chút bị kích thích nhưng cũng không có gì đáng sợ. Lần sau lại có thể đi tiếp được".

Bạn đang xem bản đồ du lịch: "Ta sẽ chơi gì tiếp đây" thì đột nhiên có một anh bạn trẻ không cẩn thận đâm sầm vào bạn. Không có một lời xin lỗi, anh ta chạy thẳng. Lúc đó, bạn lập tức nổi giận, thậm chí đuổi theo chửi rủa đánh đập anh ta. Kỳ thực những chuyện này xảy ra như cơm bữa trong cuộc sống hàng ngày, không nhất thiết phải đánh nhau. Vậy vì sao lúc đó con người lại dễ bị kích động đến thế.

Mỗi cá nhân đều gặp không ít những trường hợp tương tự như thế. Các nhà tâm lý học đã nói rõ hơn

về những hiện tượng đó.

Do một số nguyên nhân dẫn đến sự hưng phấn sinh lý, cần phải có một thời gian dài mới hồi phục được. Tuy bản thân con người cảm thấy đã bình tĩnh nhưng thực tế sự hưng phấn vẫn lưu lại trong một thời gian dài. Vả lại, hưng phấn còn ảnh hưởng đến những mặt khác. Khi bạn đang ngồi trên xe chơi trò chơi mạo hiểm, bạn đã có tâm lý hưng phấn và tâm lý này vẫn lưu lại khi anh bạn trẻ đâm sầm vào bạn. Vì thế, lập tức bạn chuyển sự phẫn nộ lên người khác. có một số nguyên nhân dẫn đến sự hưng phấn còn do sự chuyển dời tình huống của các phương diện khác và được gọi là "Sự chuyển dời hưng phấn".

Trong thực tế có nhiều sự chuyển dời hưng phấn dẫn đến hành động công kích. Thí dụ trong cuộc thi đấu hay sau khi vận động kịch liệt, thậm chí sau khi nghe nhạc cũng dẫn đến hành động công kích.

Trước mỗi lần tức giận, chúng ta có thể suy nghĩ một chút liệu có phải do nguyên nhân hưng phấn hay không. Nếu như có thể phát hiện các nguyên nhân tồn tại thì nên bình tĩnh phân tích bản thân nên hay không nên hành động dựa theo sự tưởng tượng của bản thân. Như vậy mới có thể kìm nén được sự tức giận của bản thân.

31. ĐIỆN ẢNH KHIÊU DÂM VỚI HÀNH VI CÔNG KÍCH

Theo ý kiến của số đông, điện ảnh khiêu dâm sẽ dẫn đến hành vi phạm tội nhưng trên thực tế không phảido khiêu dâm dẽ dẫn đến hành vi phạm tội. Đương nhiên dù thế nào, phạm tội là một vấn đề xã hội đáng chú ý.

Các nhà tâm lý học đã tiến hành điều tra vấn đề quan hệ giữa điện ảnh khiêu dâm với hành vi tấn công nữ giới. Trước hết, họ để những người tham gia thí nghiệm xem phim bạo lực có tính công kích. Các nhà tâm lý học đã phát hiện ra rằng người không xem phim bạo lực và khiêu dâm không có hành động tấn công nữ giới. Trái lại, người xem phim bạo lực và khiêu dâm có hành động tấn công nữ giới.

Nói chung, bất cứ ai bị làm nhục đều rất dễ chọn hành vi tấn công để chống lại đối phương. Nhưng có một số tình huống mặc dù không có ai làm nhục, một số người vẫn có hành động tấn công. Vì trong điện ảnh khiêu dâm có bạo lực, nữ giới bị ngược đãi còn nam giới thực hiện bạo lực đưa đến cho người ta cảm giác sai lầm rằng hành vi thi hành bạo lực với nữ giới cuối cùng đưa đến cho nữ giới khoái cảm đặc biệt. Vì thế điện ảnh khiêu dâm có bạo lực trở thành một vấn đề xã hội nghiêm trọng.

Cho nên nói điện ảnh khiêu dâm có ảnh hưởng rất xấu đến con người.

32. ẢNH HƯỞNG CỦA PHIM ẢNH BẠO LỰC VỚI CON NGƯỜI.

Bạo lực trong phim ảnh cuối cùng có ảnh hưởng đến con người không? nhất là khi con người bị ngăn cản hoặc làm nhục, bạo lực trong điện ảnh có tác dụng thúc đẩy hay kìm nén hành vi công kích của con người.

Có ý kiến cho rằng: Sau khi con người ta xem phim bạo lực thì nhu cầu công kích đột nhiên giảm xuống. Nhưng cũng có ý kiến cho rằng, sau khi xem phim bạo lực, có một số người sẽ mô phỏng hành vi công kích đồng thời thúc đẩy hành vi công kích của con người. có rất nhiều nhà nghiên cứu tâm lý thống nhất với quan điểm này.

Các nhà tâm lý học đã tiến hành thử nghiệm mô phỏng hành động công kích của con người. người tham gia là các em nhi đồng. Kết quả chứng minh số các em xem hành vi bạo lực trong thực tế hoặc hành vi bạo lực trong phim ảnh mô phỏng hành động công kích nhiều hơn hai lần số các em không xem phim ảnh bạo lực.

Nhưng sau khi xem phim ảnh có hành động công kích không phải người ta đã có hành vi tấn công người khác ngay. Bình thường, người ta rất có cảm hứng với điện ảnh. Nếu như xem phim vụ án hay là phim dài tập thì người ta muốn biết người xấu sẽ dùng kết hoạch hành động nào, cuối cùng kẻ phạm tội bị vạch mặt ra sao? Nếu như là phim tình cảm thì giới trẻ muốn biết kết cục mối tình vui hay buồn?

Trong thực tế cuộc sống, con người ta rất ít có cơ hội chứng kiến tận mắt cảnh giết người hay từng chi tiết cuộc tình người khác. Cho nên chỉ thông qua phim ảnh mới đáp ứng được sự hiếu kỳ này. Điều đó cũng nói lên rằng điện ảnh có ảnh hưởng lớn đến con người. Tuy nhiên cũng có nhiều việc bản thân con người không thể làm được nhưng họ có thể thông qua điện ảnh để quan sát và tìm hiểu hành động thế nào thì sẽ gặp báo ứng và trừng phạt.

Các nhà nghiên cứu tâm lý thông qua điện ảnh để giúp các em xem những hành động công kích khác nhau, sau đó quan sát hành động tấn công của các em. Kết quả là số em đã xem phim hay dùng hành động tấn công thô bạo. Điều đó nói rõ một vấn đề rằng một số người mô phỏng và chịu ảnh hưởng xấu của điện ảnh cố nhiên làm nhiều việc xấu xa.

Trên thực tế trong rất nhiều phim ảnh có hình tượng người ác thông qua các thủ đoạn phạm tội mà giành được tài sản và vị trí cao trong xã hội. Tuy nhiên cuối cùng họ bị chính nghĩa trừng phạt. Nhưng điều đó chỉ là kết cục của câu chuyện mang tội ác và bạo lực có ảnh hưởng sâu sắc đến con người. Đó cũng là một kết luận được các nhà nghiên cứu tâm lý điều tra và thử nghiệm.

Các nhà tâm lý học đều nhất trí cho rằng con người sau khi xem phim bạo lực thường xuất hiện hai khả năng. Một là mô phỏng và học tập bạo lực. Trước đó họ không biết hành động tấn công thì sau khi

xem phim bạo lực, họ đã hiểu bạo lực là gì. Khả năng thứ hai là kìm nén hành động bạo lực. Cái gọi là kìm nén tức là thông qua điện ảnh mà cho rằng làm việc xấu thì sẽ bị trừng phạt khiến cho hành động tấn công của bản thân được kìm nén lại.

Có thể nói tất cả những phim ảnh bạo lực đều ảnh hưởng tới con người ở những mức độ khác nhau.

33. TIỀN THÙ LAO VỚI TÍNH NĂNG ĐỘNG TRONG CÔNG VIỆC.

Chúng ta thường rất mẫn cảm với tiền lương và thường nghe những lời nói đại loại như thế này:

"Tôi làm nhiều việc thế mà được có từng này tiền"

"Cầm có phần này tiền thật không có ý nghĩa gì"

"Nhà kia sao lại nhiều hơn tôi"

Nếu như làm nhiều việc mà được rất ít tiền lương thì con người ta sẽ sinh lòng bất mãn thậm chí mất đi sự tích cực công tác. nhưng nếu tiền lương cao thì kết quả sẽ trái lại.

Các nhà tâm lý học đã tiến hành so sánh tiền lương của bản thân với những người xung quanh và đã rút ra một đẳng thức cân bằng:

Thu nhập của A (bản thân) Thu nhập của B(người khác)

-------------------------------- =--------------------------------------

Lượng công việc của A Lượng công việc của B

Lượng công việc không chỉ là sức lao động tinh thần và thể lực đầu tư trong mỗi loại công việc mà còn bao hàm năng lực kỹ thuật mà công việc đó yêu cầu. Ngoài ra người ta không những cần thu nhập bằng tiền mà còn có thu nhập về các mặt tinh thần như thăng thưởng, mở rộng quyền lực.

Các nhà tâm lý học đã tiến hành điều tra về phương pháp chi trả thù lao với những biểu hiện khác nhau của những người cho rằng bản thân không có khả năng và những người cho rằng bản thân có khả năng. Các nhà tâm lý đã dùng hai hình thức trả thù lao cho thí nghiệm này. Một loại là thù lao theo thời gian, một loại trả theo sản phẩm. Trước khi thí nghiệm, các nhà tâm lý căn dặn những người tham gia rằng dù là năng lực cao thấp khác nhau chỉ cần làm ra sản phẩm là có thể được trả thù lao.

Kết quả là trong tình huống trả thù lao theo thời gian, sản phẩm của một số người tự nhận ít có năng lực thấp hơn so với những người tự nhận là có khả năng. trong tình huống trả thù lao cho sản phẩm chất lượng của một số người tự nhận ít có năng lực tốt hơn nhiều so với những người tự nhận có năng lực. Điều đó nói lên rằng, trong tình huống trả thù lao theo thời gian, người tự nhận có năng lực kém được trả thù lao nhiều hơn so với những người tự nhận có khả năng. Vì thế chỉ cần thông qua việc nâng cao lượng công việc để bổ sung cho chỗ thiếu hụt trong năng lực của mình để có được sự cân bằng. Mà trong tình huống trả lương theo sản phẩm, người có năng lực kém để có sự cân bằng thì ra sức nâng cao chất lượng công việc.

Nói chung dù là ai làm việc gì đều muốn nhận được khoản tiền lương cao. Đó là điều không cần phải bàn cãi. Nhưng thực tế đã chứng minh, con người bao giờ cũng nuôi hy vọng được trả tiền lương như những người xung quanh. Nếu như bạn thu nhập cao hơn đồng nghiệp thì bạn cần có năng lực và thành tích hoặc giỏi hơn đồng nghiệp về nhiều mặt.

34. PHÂN PHỐI TIỀN LƯƠNG ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUAN HỆ GIỮA NGƯỜI VỚI NGƯỜI

Nhiều học sinh tốt nghiệp đại học thường phân vân chọn nơi làm việc vì chế độ trả lương ở các đơn vị rất khác nhau.

Thí dụ trong đơn vị A tiền lương dựa theo lượng công việc, làm nhiều thì hưởng nhiều. Người vừa vào đơn vị cũng có tiền lương bằng người đã làm việc ở đó 10 năm. nhưng ở đơn vị B tiền lương với khối lượng công việc không có mối liên quan với nhau. Tiền lương của cán bộ ở đây dựa theo thời gian công tác, dựa theo thâm niên mà phân phối.

Tuy nhiên, một số sinh viên có năng lực lại có thể lựa rất muốn được đến công tác tại đơn vị A coi trọng thành tích công tác nhưng lại lo lắng bản thân không thích hợp ở đó, lỡ bệnh tật hoặc không đạt thành tích tốt thì sao, chẳng bằng đến làm việc ổn định ở đơn vị B là xong.

Phương thức phân phối tiền lương ở đơn vị A là phương pháp phân phối dựa theo lao động, dùng cách của người châu Âu, còn phương thức trả lương ở đơn vị B là phương thức truyền thống của Nhật Bản, tiền lương không có mối quan hệ mảy may nào với năng lực, mọi người thu nhập bằng nhau.

Các nhà tâm lý đã tiến hành điều tra phương pháp trả tiền lương dựa theo tiểu tổ hoàn thành công việc. Trong cuộc điều tra, họ phát hiện thấy các em học sinh thường dùng hai phương pháp phân phối tiền lương sau đây:

1. Tiểu tổ thành viên lưu động: Trong tình huống này, người nào làm nhiều hơn thì tiền lương cao hơn, cũng là hy vọng nhận lương theo lao động.

2. Tiểu tổ thành viên cố định: Trong tình huống này, dù là công việc nhiều hay ít, cơ bản dùng phương pháp phân phối bình đẳng. Đó là vì tiểu tổ thành viên cố định đoàn kết nhất trí. Nếu như tiền lương

của các thành viên chênh lệch nhau thì mối quan hệ giữa các thành viên có nguy cơ bị phá vỡ.

Trong thực tế, một số người có năng lực, thành tích là những người hay phát biểu ý kiến về tiền lương nhất. nhưng thành viên ở nhiều cơ quan của Nhật Bản tương đối ổn định. Trong tình huống đó, con người rất coi trọng quan hệ giao tế, thường dùng phương pháp "Phân phối cân bằng". Điều đó tạo thành ảnh hưởng trong quan hệ xã hội của Nhật Bản.

35. NHU CẦU CẠNH TRANH SỰ YÊU THƯƠNG

Trong cuộc sống hàng ngày, chúng ta thường thấy hai em bé tranh nhau đồ chơi mà đánh nhau. Trẻ em vẫn thế, để có một thứ gì chúng thường cạnh tranh với người khác. Ngoài ra, còn có tình huống tranh giành sự yêu thương với người khác. Anh chị em trong gia đình thường tranh giành sự vỗ về, yêu thương là thí dụ điển hình.

trẻ em rất lo lắng sẽ mất đi sự yêu thương của cha mẹ. Lúc con còn nhỏ, cha mẹ giành hết tình yêu thương cho con. Sau khi có em trai, em gái, cha mẹ không thể chăm cho một mình đứa con đầu được. Lúc đó, đứa trẻ có cảm giác bị em cướp đoạt tình yêu thương của cha mẹ giành cho mình. Mỗi khi đánh nhau với các em, cha mẹ thường bênh vực các em nhỏ mà mắng chửi con lớn. Đó là hiện tượng thường thấy trong gia đình.

Lúc nhỏ, anh trai, em gái, em trai thường tranh giành tình yêu thương của cha mẹ. Con lớn không bao giờ được cha mẹ yêu chiều bằng các em. Điều này ảnh hưởng lớn đến cuộc sống của các em. Thứ nhất là rèn luyện cho chúng thói quen tranh giành, thứ hai là tạo ra nhận thức sai lầm trong cuộc sống sau này, thậm chí không thể xử lý chính xác quan hệ giữa người với người sau này.

Sự cạnh tranh giữa anh em trong gia đình có thể tạo thành sự căm hận. Tình cảm này bị kìm nén trong gia đình mà không biểu hiện ra. Vì thế, nhiều người trút áp lực gia đình lên bản thân, bạn bè cùng lứa tuổi. Vả lại, người mang áp lực này thường vì chuyện nhỏ mà nảy sinh cãi vã với người khác.

Vì thế, trong gia đình có trẻ em như vậy, cha mẹ cần đặc biệt chú ý đến con cái. nếu như bậc cha mẹ tỏ lòng quan tâm đến chúng sẽ khiến chúng cảm thấy sự ấm áp trong gia đình. Điều này có ý nghĩa tương đối quan trọng đối với sự trưởng thành của mỗi cá nhân.

36. CẠNH TRANH TRONG KHỦNG KHOẢNG

Tiểu thuyết "Sợi dây mạng nhện" của Nhật Bản cận đại xây dựng nên hình tượng nhân vật Kiên Đà Đa vì phạm tội nặng màbị tống giam vào ngục tối. Nhưng có một hôm, Thích Ca Mầu Ni chợt nhớ lại anh ta từng cứu một con nhện. Thế là Thích Ca Mầu Ni quyết định dùng một sợi dây mạng nhện cứu Kiên Đà Đa ra khỏi ngục. Lúc Kiên Đà Đa nhìn thấy sợi dây thì mừng cuống quít trèo lên. Nhưng khi anh ta đang leo lên thì phát hiện thấy bên dưới sợi dây có vô số phạm nhân cũng đang leo lên giống như một xâu kiến. Kiên Đà Đa thấy thế làm hoảng sợ, trừng mắt nhìn như ngây dại. Sợi dây mạng nhện mảnh như thế sao có thể chịu được nhiều người leo lên như vậy. Thế là anh ta nhìn xuống dưới và thốt lên: "Này! Các anh! Sợi dây này là của một mình tôi thôi, sao các anh cũng leo lên. Xuống đi! Xuống mau đi!" Anh ta vừa dứt lời thì sợi dây mạng nhện đứt phựt.

Kiên Đà Đa lại rơi vào ngục tối. Đối với anh ta, sợi dây mạng nhện là sự tự do và hy vọng duy nhất để anh hồi sinh. Cho nên anh ta muốn độc chiếm nó. Nhưng khi anh ta muốn độc chiếm nó thì Đức Phật đã cắt đứt sợi dây. Sự việc tồi tệ lại xảy ra với anh ta.

Khi xẩy ra hoả hoạn ở tầng cao, người ta đều tranh nhau đến cửa thoát vì ai cũng muốn thoát thân nên tạo thành cảnh hỗn loạn, khủng khoảng. Người khủng khoảng luôn tiến hành cạnh tranh trong trạng thái thất thường cho nên không biết chọn thủ đoạn, không biết dùng lý trí để cứu mình. Nhưng khi gặp hoả hoạn, nếu như có một điều gì đó bảo đảm an toàn, người ta sẽ có lý trí hơn.

Trong câu chuyện về Kiên Đà Đa, Thích Ca Mâu Ni có lẽ đang muốn thử anh ta. Tuy trong cuộc sống không có nhiều nhân vật giống Kiên Đà Đa nhưng đại đa số người gặp tình huống giống như anh ta sẽ làm như vậy. Nếu như Thích Ca Mâu Ni báo trước với Kiên Đà Đa rằng "Này! Đừng lo lắng! Sợi dây tuy nhỏ nhưng rất chắn chắn không thể đứt được!" Nếu như vậy, Kiên Đà Đa sẽ có hành động khác đi.

37. BỐI CẢNH CỦA BẠO LỰC VÀ NGƯỢC ĐÃI

Có một số người vì phân biệt chủng tộc, ngôn ngữ, hình dáng, tôn giáo mà có thái độ phủ định người khác, mặc cho đối phương có tính cách hay cách nghĩ thế nào. Các nhà tâm lý gọi sự phân biệt đó là nhìn nghiêng lệch mà tình huống lệch lạc đó gọi là mù quáng. Trong những tập đoàn tôn giáo và những chủng tộc khác nhau, sở dĩ hình thành hành động mù quáng vì nhận thức của thành viên trong tập đoàn nằm trong trạng thái cạnh tranh với người khác.

Thí dụ ở Mỹ luôn phát sinh xung đột giữa người da đen và người da trắng vì người da trắng cho rằng xí nghiệp của họ bị người da đen uy hiếp. Kết quả là chỉ vì chuyện nhỏ đó mà người da trắng tấn công người da đen làm nhiều người da đen bị chết và bị thương. Trong chiến tranh thế giới thứ hai, nhiều người da đen ở miền Nam nước Mỹ di cư về miền Bắc. Lập tức người da trắng cảm thấy công việc và nhà ở của mình bị đe doạ nên năm 1943 đã xảy ra sự kiện xung đột giữa người da đen và người da trắng ở miền Bắc nước Mỹ.

Năm 1932, Nhật Bản xảy ra vụ động đất lớn. Cùng với sự kiện này xuất hiện sự xung đột giữa người Nhật Bản với người Triều Tiên. Sau khi trận động đất xảy ra, có nhiều lời đồn nhảm xuất hiện như: "người Triều Tiên giết người Nhật Bản"; "Người Triều Tiên cướp đoạt lương thực của người Nhật Bản" v.v… Người Nhật lập tức tự vệ, tỏ rõ sự ngược đãi người Triều Tiên.

Bối cảnh của sự kiện này là do người Triều Tiên di dân nhiều đến Nhật Bản. Sau khi Nhật Bản thôn tính Triều Tiên, người Triều Tiên mất hết đất đai và bắt đầu di dân đến Nhật Bản để tìm việc làm. Hiện tượng này đã phổ biến khắp đất nước Nhật Bản từ chiến tranh thế giới thứ nhất. Người Nhật cảm thấy cuộc sống của mình bị đe doạ vì thế mà tạo thành sự lo lắng. Sự lo lắng này dễ khiến người Nhật phát động cuộc tấn công người Triều Tiên.

Người Nhật vốn không có thói quen lý giải sắc tộc và dân tộc. Vậy thì trong khi kinh tế bản thân đang gặp khó khăn hoặc lúc gặp tai nạn họ rất dễ có hành động bạo lực với người của dân tộc khác.

38. HIỆU QUẢ CỦA VIỆC DỰA VÀO NHAU VỚI MỤC TIÊU CỘNG ĐỒNG

Dù là trẻ nhỏ hay người đã trưởng thành, một khi gặp sự cạnh tranh trong tập đoàn thì đều rất khó giải quyết vấn đề. Đặc biệt là sự mâu thuẫn kéo dài trong tập đoàn càng dễ tăng thêm sự phức tạp.

Các nhà tâm lý đã tiến hành điều tra vấn đề này. Họ chia 22 em bé 11 tuổi thành 2 nhóm để các em cùng đi cắm trại. thành viên của hai tổ đều không quen biết nhau. Cuộc cắm trại được tiến hành theo 3 giai đoạn:

Giai đoạn 1: Trẻ em 2 tổ không được tiếp xúc với nhau. Từng tổ độc lập tổ chức vui chơi. Giữa các em trong tổ dần dần thân thiết với nhau.

Giai đoạn 2: Bắt đầu để các em trong hai tổ cạnh tranh với nhau, ra sức thi đua với nhau. Điều này khiến các em đối địch với các thành viên tổ khác. Thế là xảy ra sự việc phá trại, ăn trộm đồ, nói xấu bạn bè v.v…

Giai đoạn 3: Để thành viên hai tổ cùng hoạt động, cùng ăn cơm, cùng xem phim… Nhưng sự tiếp xúc này không làm giảm sự đối đầu giữa hai tổ. Vì thế, các nhà tâm lý học định ra mục tiêu và kế hoạch hành động chung của 2 tổ. Thành viên hai tổ dần dần thân thiện nhau, cùng chung lưng đấu cật hoàn thành nhiệm vụ.

Hai tập đoàn đối địch để thực hiện mục tiêu chung của cộng đồng cần có sự hợp sức cùng nhau. Như vậy, thành viên hai tập đoàn cùng đứng trên một lập trường, cùng hoạt động chung. Lúc đó, hai bên có cùng nguyện vọng hoàn thành nhiệm vụ chung.

Sự thực là như vậy. Hai bên đối đầu có thể thông qua sự hợp sức chung thực hiện lý tưởng chung thì có thể hoà hảo với nhau.

39. NHU CẦU SO SÁNH

Các nước trên thế giới đều công nhận người Nhật Bản thuộc loại hình cạnh tranh. Họ đặc biệt nhanh nhậy khi so sánh với người khác. Từ một góc độ khác mà nói, ý thức bạn bè trên đất nước Nhật Bản cũng rất mạh mẽ.

Trẻ em Nhật chịu ảnh hưởng tư tưởng cạnh tranh của người lớn vì thế các em cũng kế thừa tính hiệp đồng tạo thành trong ý thức bạn bè.

Các nhà tâm lý học đã tiến hành so sánh, nghiên cứu tính hiệp đồng và tính cạnh tranh trong trẻ em một số nước Nhật Bản, Mỹ, Tây Ban Nha, Pháp, v.v.. Kết quả thực tế đã chứng minh trẻ em các nước đều tăng trưởng cùng với lứa tuổi, tính cạnh tranh của các em cũng ngày một mạnh lên. Nhưng trẻ em Nhật Bản giàu tính cạnh tranh nhất.

Ngoài ra dù trẻ em ở bất cứ nước nào cũng đều có sự so sánh bản thân với người khác. Khi tiến hành so sánh thành tích của bản thân với thành tích của người khác thì sẽ biến thành tính cạnh tranh. Trẻ em Nhật Bản thể hiện rõ nhất điểm đó.

Chính xác như vậy, trẻ em Nhật Bản từ nhỏ đã phải thi cử, thi đấu trong các câu lạc bộ thể dục thể thao, thi âm nhạc v.v… Trong các tiết mục vô tuyến cũng thường phát những trường hợp thi cử đạt thành tích cao của một số học sinh. Điều này khiến các em nuôi dưỡng tính cạnh tranh hàng ngày. Xã hội bắt đầu xuất hiện quan điểm: "Trẻ em là tấm gương của xã hội". Nếu như nói trẻ em cạnh tranh thái quá thì cũng là bằng chứng rõ nhất về sự cạnh tranh thái quá của người lớn trong xã hội.

40. CƯỜNG ĐỘ NHU CẦU CHI PHỐI

Mỗi người trong chúng ta đều so sánh xem có gì giống với người khác hay không?

A: Dù là việc gì cũng đều muốn phát biểu quan điểm của bản thân, đều muốn chỉ huy người khác.

B: Không quan tâm tới việc không liên quan đến bản thân

A: Nếu như người khác không làm theo ý mình thì không vui.

B: Người khác là người khác, mình là mình, tốt nhất là không can thiệp đến chuyện của người khác.

A: Nếu như không để người khác làm việc, người đó sẽ không vui.

B: Người khác có chỉ thị chính xác, bản thân sẽ cảm thấy yên tâm

A: Đặc biệt không muốn người khác chỉ đông đánh tây

B: Người xung quanh nếu có chỉ đạo thì rất vui mừng.

Có thể gây ảnh hưởng đến người khác và khiến người ta làm theo ý mình, đồng thời rất hy vọng được người khác thừa nhận và tán thưởng thì gọi là "Nhu cầu chi phối quyền lực".

Trong điều kiện của A và B, nếu bạn chọn trường hợp A thì bạn là người mạnh mẽ về nhu cầu chi phối. Nếu bạn chọn trường hợp B thì bạn là người không ưa nhu cầu chi phối.

Trong các trường hợp sinh hoạt hàng ngày ở trường sở, gia đình, cơ quan, độ mạnh yếu của nhu cầu chi phối chỉ là sự phản ánh tính cách của một cá nhân. Dù là người mạnh hay yếu về nhu cầu chi phối, chỉ cần có hoàn cảnh thích hợp thì đều trở thành nhân tài ưu tú.

Vậy còn việc xử lý quan hệ giữa bạn bè thì thế nào? Người mạnh về nhu cầu chi phối sẽ tích cực chủ động trong giao tiếp mà người yếu về nhu cầu chi phối sẽ dùng phương thức ôn hoà trong xã giao. Hiệu quả của cả hai trường hợp đó là giống nhau.

Trong thực tế cuộc sống, nhu cầu chi phối mạnh mẽ có ảnh hưởng đến người khác hay không? Sự thực không phải như vậy. Nếu bạn muốn điều khiển nhu cầu chi phối của mình, bạn cần có đầy đủ 3 điều kiện:

1-Bản thân cần có tiền của tương đối nhiều và cần để người khác biết rõ bạn có thể tự do chi phối số tiền đó.

2-Cần để người khác có sự đánh giá cao về tiền nong của bạn.

3-Tiền bạn có không dễ gì bị người khác cướp đoạt được.

Chỉ cần bạn có đầy đủ 3 điều kiện ấy, người khác mới chịu sự chi phối của bạn.

41. NHƯỢC ĐIỂM CỦA CON NGƯỜI CHI PHỐI HAM MUỐN

Lễ phép, cung kính, ngọt ngào v.v… đều được coi là phương thức ngoại giao. Dù là phương thức nào đều là thủ đoạn thường dùng để giành được sự hoà hảo của đối phương.

Không có người nào nổi giận với người lễ phép. Mặc dù muốn nổi giận nhưng nghe những lời nói lễ phép, sự tức giận không thể bộc lộ ra hoặc nỗi tức giận trong lòng tan biến, tâm tình trở nên dễ chịu. Trong hiện thực cuộc sống, có nhiều người không muốn lễ phép cung kính nhưng lại sợ bị đánh giá là "Tính tình không tốt đẹp".

Có một số người thích người khác tâng bốc mình nhưng có một số lại không thích nịnh nọt. Các nhà tâm lý học đã làm thí nghiệm về vấn đề này.

Trước hết các nhà tâm lý học điều tra thử nghiệm cường độ nhu cầu của một số người tham gia, sau đó để số người tham gia làm thử 5 hạng mục dưới đây:

1. Để họ phụ trách giám sát cấp dưới trong phòng bên làm 3 mô hình công tác (sinh viên đại học A, B, C)

2. Phạm vi công tác phân làm 5 bộ phận.

3. Để thúc đẩy cấp dưới nâng cao năng suất, đưa quyền lực đến cho họ và được phép trừng phạt cấp dưới. Vả lại, họ còn có quyền nâng cao thu nhập của bất cứ người nào trong số đó.

4. Sau khi hoàn thành công việc, điều tra công việc của 3 sinh viên và mời họ nói một số phương pháp.

5. Dựa theo quy định có một số sinh viên có thể nhận tiền thù lao 2 đôla Mỹ một ngày nhưng để họ biết rằng: Căn cứ vào lượng công việc có thể tăng hoặc giảm 25% tiền thù lao.

Căn cứ vào một số điều kiện đó, các nhà tâm lý học bắt đầu thử nghiệm. Có một cá nhân trong đó (sinh viên C) nói rất lễ phép với người phụ trách. Thí dụ như "Sự chỉ đạo của chú rất chính xác"; "Công việc chúng cháu hoàn thành tốt là do sự quan tâm của chú"; "Chú nhất định là người quản lý xuất sắc"; mà hai người kia không nói được những lời như vậy. Trên thực tế, lượng công việc của 3 người không khác nhau là mấy nhưng thành tích và tiền thù lao của sinh viên C lại cao hơn hai người kia. Người lễ phép không những được lãnh đạo đánh giá cao mà thu nhập của họ còn cao hơn những người khác. Điểm này biểu hiện rõ ở những người ham quyền lực. Điều đó cũng nói với chúng ta rằng: Lễ phép có hiệu lực rất cao với những người ham muốn quyền lực.

42. SỰ SA ĐOẠ CỦA KẺ CÓ QUYỀN LỰC

Người ta một khi có quyền lực thì sẽ làm gì? "Quyền lực là sức mạnh". Một khi có quyền lực, người ta sẽ thận trọng hay cả gan làm những việc tày trời? Các nhà tâm lý học đã tiến hành điều tra vấn đề này. Kết quả rút ra là : Khi người ta có quyền lực, người ta ngày một tận dụng nó.

Các nhà tâm lý học từng làm thí nghiệm như sau: Trong quá trình thí nghiệm, giả thiết có 28 người tham gia. Họ đều làm việc trong một công ty và tất cả đều làm công tác lãnh đạo, trong tình huống để họ giám sát công việc của 4 nhân viên nhưng không giám sát trực tiếp mà chỉ dùng phương thức chỉ huy trên giấy bút.

Sau khi các vị này được giao cho chút ít quyền lực nhất định, họ bắt đầu chỉ huy các thuộc hạ. thí dụ họ giảm tiền công, đổi người làm, tăng lượng công việc v.v... người thực hiện không giám cãi lại chỉ tuân theo mệnh lệnh của người quản lý.

Các nhà tâm lý học thông qua thí nghiệm đó để chứng minh rằng: Người ta khi có quyền lực thì ra sức tận dụng nó. Người sau khi có quyền lực thì thể hiện rõ 4 đặc điểm sau đây:

1. Ra lệnh liên tục.
2. Cho rằng người dưới không giỏi.
3. Không muốn gặp mặt người khác.
4. Cho rằng thành tích của người dưới có công lao chỉ đạo của bản thân.

Một số sự việc đó đã nói rõ: Người có quyền lực thì ngày càng thích sử dụng quyền lực. Họ cũng không thể đánh giá công bằng người không có quyền lực, chỉ phô trương năng lực của bản thân.

Nói chung, người có quyền lực thì sẽ tận dụng triệt để quyền lực đó. Như vậy khiến bản thân người có quyền lực và người bị quản lý sẽ có khoảng cách ngày càng xa.

43. XỬ LÝ QUAN HỆ VỢ CHỒNG THẾ NÀO?

Hiện nay tại Nhật Bản, vị trí của người phụ nữ ngày càng được đề cao. Rất nhiều người cho rằng phụ nữ làm chủ gia đình là mấu chốt quan trọng để gia đình hoà thuận. Người ta đã tiến hành tranh luận kịch liệt về vấn đề này. Trong quan hệ giữa người với người, nhất định xuất hiện tình huống mất cân bằng về quyền lực. Vậy thì giữa người vợ với người chồng cũng khó tránh khỏi tình trạng đó. Khi ý kiến giữa vợ và chồng bất đồng, đại khái biểu hiện ở 5 hình thức sau đây:

1. Mô hình khoa trương quyền uy: Tự cho bản thân hiểu rõ vấn đề đó, không cho phép đối phương bình phẩm, nhận xét.

2. Mô hình điều chỉnh: Hai bên đều bình tĩnh nói rõ sự tình, sau đó cả hai bên đều nhường nhịn.

3. Mô hình dựa vào nhau mà tồn tại: Giày vò sai lầm của đối phương như khóc lóc, chống lại, lặng im, van xin, v.v...

4. Mô hình dùng thủ đoạn cuối cùng: Yêu cầu đối phương khuất phục, nếu không sẽ dùng vũ lực uy hiếp.

5. Mô hình buông lỏng: Do đối phương cố chấp, đành phải thay đổi chủ đề, nói sang chuyện khác.

Giữa vợ chồng, dù là chuyện gì dẫn đến tranh cãi thì cả hai bên đều dùng 5 phương pháp này để giải quyết.

Kết quả nghiên cứu của các nhà tâm lý học là: người hướng nội, tinh thần không yên ổn thường dùng 3 phương pháp sau để biểu hiện mình. Trái lại, người có tinh thần ổn định thường dùng phương pháp điều chỉnh để biểu hiện mình. Dù là dạng người nào cũng đều hy vọng khống chế được người khác và mong muốn đối phương sẽ làm theo ý mình. Thực tế trên là giá trị vô giá. Kết quả là tâm lý bản thân và đối phương ngày càng xa nhau.

Nếu như giữa vợ chồng nảy sinh hiện tượng trên thì khoảng cách vợ chồng ngày càng xa nhau và mâu thuẫn ngày càng lên đến đỉnh điểm. Vì thế tốt nhất chúng ta cần dùng tình cảm ôn hoà trong quan hệ vợ chồng và trong khi giao tiếp với người khác.

44. SÁU HÌNH THỨC BIỂU HIỆN CỦA LỰC LƯỢNG

Trong cuộc sống hàng ngày, con người thường sử dụng các biện pháp giao tiếp dưới đây:

"Nếu như người đó đã nói như vậy thì làm theo cách của người đó sẽ không sai" (Tâm lý thành phục)

"Không phục tùng cũng không có biện pháp" (Bất đắc dĩ)

"Không có lỗi gì, không bỏ qua cho anh ta" (Cự tuyệt)

Dù thế nào, chẳng ai muốn dựa theo sự sắp đặt của người khác. Con người ta thường căn cứ vào địa vị và quyền lực của đối phương để quyết định có vâng lệnh đối phương hay không?

Qua thực tế chứng minh, người ta rất dễ tiếp thu 6 ảnh hưởng của lực lượng.

1. Lực lượng quyền uy: Nếu như trong gia đình, nhà trường, đơn vị có người nào giữ địa vị và quyền lực thì mọi người sẽ nghe theo chỉ thị hoặc mệnh lệnh của người ấy. Nhưng gần đây, xã hội xuất hiện trào lưu "Hiện tại không phải là quá khứ" cho nên trẻ em đối với cha mẹ, trò đối với thầy, cấp dưới đối với cấp trên thường dùng thái độ phản kháng. Đó là thời đại băng hoại của quyền uy.

2. Lực lượng tin tức: Khi bản thân có tin tức làm người khác cần hoặc khi bạn có mối quan hệ xã hội nhất định, tin tức và quan hệ xã hội mà bạn có sẽ trở thành một loại lực lượng.

3. Lực lượng cổ vũ: Khi bạn có quyền cổ vũ đối phương tức là bạn đã nắm được một loại lực lượng.

4. Lực lượng trừng phạt: Khi bạn có quyền chỉ trích, trừng phạt những người không phục tùng mệnh lệnh thì sẽ khiến người xung quanh sợ hãi. Đó là một loại lực lượng.

5. Lực lượng chuyên gia: Người vừa nhìn thấy bạn là biết ngay bạn có kỹ thuật, kinh nghiệm, tri thức chuyên nghiệp thì trong lòng người đó sẽ hình thành tư tưởng "Khẳng định chính xác cá nhân đó". Tự nhiên người ta sẽ nghe theo sự xếp đặt của bạn.

6. Lực lượng ảnh hưởng: Do bạn thích xử lý quan hệ ổn thoả với người khác nên được người khác tôn kính, quý mến, tín nhiệm v.v... Từ đó khiến người ta tạo thành một loại tư tưởng "vì người đó nói, tôi phải đi làm việc". Nhưng điều đó không phải thành công trong chốc lát mà cần có sự nỗ lực trong một thời

gian dài.

45. NHU CẦU NHẤT TRÍ HÀNH ĐỘNG

Các nhà tâm lý học phát hiện nhiều lúc hầu như con người chịu ảnh hưởng của người khác. Họ đã tiến hành thử nghiệm ở một đường phố có nhiều người qua lại. Trước hết, các nhà tâm lý học chọn đường phố, sau đó có tín hiệu đèn đỏ nhưng để cho một người đi qua xem hành động của người đó có ảnh hưởng tới người khác hay không?

Khi khách bộ hành nhìn thấy có người băng qua đường thì không quản đèn đỏ mà lần lượt tiếp nối người trước. Số người bước qua đường khi có người làm mẫu nhiều gấp mấy lần.

Người ta thay đổi thí nghiệm bằng cách chọn nhân viên làm mẫu ăn mặc phong độ và một nhân viên làm mẫu rách rưới. Vậy thì kết quả sẽ thế nào? Kết quả là người đi đường sẽ theo sau người ăn mặc chỉnh tề. Các nhà tâm lý học gọi hiện tượng này là “Nhu cầu hành động nhất trí”. Lợi dụng lý luận đó có thể khiến người ta giúp đỡ một số người gặp khó khăn.

Trên đường phố đông đúc người qua lại, xe của một cô gái trẻ bị hỏng. Vậy thì sẽ bao nhiêu người giúp đỡ cô gái? Kết quả là các dòng xe lũ lượt qua lại mà không có xe nào dừng để giúp cô gái. Nhưng nếu để một nhân viên mẫu giúp cô gái trước thì số người giúp cô gái sẽ tăng lên.

thí nghiệm đó nói rõ, chỉ cần có nhân viên làm mẫu thì bạn không cần cầu xin, cũng không phải ra lệnh, rất nhiều người sẽ chịu ảnh hưởng mà giúp đỡ người gặp khó khăn.

46. NĂM PHƯƠNG PHÁP GIẢI QUYẾT MÂU THUẪN

Rất nhiều người thở vắn than dài, phàn nàn: “Làm việc ở đơn vị này thật chẳng có ý nghĩa”. Loại tâm lý này chủ yếu là do nguyên nhân người ấy không nhất trí ý kiến với đồng nghiệp, cũng là do không xử lý tốt quan hệ giao tiếp nên mới cảm thấy nơi mình làm việc nhàm chán, bế tắc. Nhưng nếu thiếu những người như vậy thì thế giới cũng trở nên nhạt nhẽo.

Bất cứ đơn vị nào đều có đủ các dạng người với những tính cách khác nhau. Trong số đó tất nhiên sẽ nảy sinh ý kiến bất đồng và xung đột. Vì mỗi cá nhân đều xuất phát từ lập trường của mình mà phát biểu ý kiến cho nên không tránh khỏi va chạm với người khác. Chúng ta phải nghĩ cách giải quyết những vấn đề này thế nào?

Trước hết trong tình trạng nảy sinh mâu thuẫn với người khác, bản thân nên chọn phương pháp xử lý thế nào? Thí dụ bạn là người lãnh đạo trong tập đoàn, một khi nảy sinh vấn đề bạn nên nói suy nghĩ và dự định của bản thân với người khác. Nếu như trước đó bạn xử lý tốt những loại vấn đề như vậy thì hiện tại đương nhiên bạn cũng sẽ xử lý tốt. Nhưng bạn nên tham khảo ý kiến mọi người xem cách xử lý của bạn có ổn thoả không? Nếu có người đề xuất ý kiến phản đối phương pháp xử lý của bạn và kéo theo một số người nữa phản đối thì bạn nên chọn các phương pháp từ A đến E để đối phó với họ:

A. Khi không xử lý được nên đề xuất tìm phương pháp giải quyết ổn thoả.

B. Bản thân không ngừng suy nghĩ, sau đó nói với mọi người: “Điều này đối với tôi không thành vấn đề, các anh hãy làm theo tôi nhé!”

C. Điều quan trọng là khiến mọi người nhiệt tình công tác. Vì thế mà nói với họ rằng: “Các anh nói rất có lý, mời các anh làm như vậy nhé!”

D. Tuy dùng uy quyền của mình để thuyết phục mọi người nhưng vẫn hỏi họ: “ý kiến các anh thế nào? Mỗi người đều có cách nhìn khác nhau chứ?

E. Tin rằng có người phản đối là rất tự nhiên nhưng cần phải bình tĩnh, cho nên không cần phải do dự mà dựa theo tư tưởng của mình mà làm.

Năm loại tình huống này là tâm lý điển hình lúc gặp ý kiến phản đối. Vậy thì bạn sẽ chọn phương pháp nào?

Những người chọn phương pháp của A là người giải quyết vấn đề lấy sự thoả hiệp là chính. Mỗi khi nảy sinh mâu thuẫn và ý kiến bất đồng, họ thường nhường đối phương, có lúc thậm chí đồng ý với ý kiến đối phương.

Người chọn phương pháp của B là mẫu người cố chấp, tự tôn. Dù làm việc gì, họ đều không cần làm rõ thắng thua. Dạng người này thuộc kiểu nhân vật “Theo mô thức hạt nhân”, không nghe ý kiến người khác, tương đối dễ bị kích động.

Người chọn phương pháp của C thuộc mẫu người ôn hoà. Họ ra sức tránh va chạm, không muốn tranh cãi với đối phương, vẫn muốn giữ mối quan hệ tốt với mọi người, tránh làm tổn hại đến người khác.

Người chọn phương pháp của D thuộc mẫu người thẳng thắn. Mẫu người này nếu gặp tình huống, ý kiến bất đồng nhất định phải thảo luận rõ với đối phương cho đến khi tìm ra phương pháp giải quyết vấn đề.

Người chọn phương pháp giải quyết của E thuộc mẫu người lẩn tránh. Họ tuy có thể tích cực với các vấn đề nhưng không thể giải quyết vấn đề và thường hay đặt vấn đề sang một bên chờ giải quyết.

Các nhà tâm lý học đã tiến hành điều tra một số nhân viên, mục đích là để hiểu lúc nảy sinh mâu thuẫn trong đơn vị, người ta sẽ chọn cách nào trong 5 loại giải quyết mâu thuẫn. Kết quả của nó rất phong

phú.

Căn cứ vào ý kiến của đương sự, phàm là những người muốn làm tốt thường dùng phương pháp của D, cũng có một số người dùng phương pháp ôn hoà. Một số người giữ thái độ "Làm gì cũng làm tốt" thì dùng phương pháp "Nhìn thẳng vấn đề", cũng có một số người dùng phương pháp lẩn tránh hoặc phương pháp cố chấp.

Nói chung khi con người ta phát sinh mâu thuẫn, phần nhiều dùng phương pháp "Nhìn thẳng vấn đề" để giải quyết vấn đề. Đương nhiên cũng có lúc dùng phương pháp ôn hoà.

Nếu những người xung quanh mất đi niềm tin thì dùng phương pháp cố chấp để duy trì ý kiến của mình. Khi lùi một bước để đối đãi với người khác thì dùng phương pháp né tránh.

47. NHU CẦU THỰC HIỆN VÀ NHU CẦU LẨN TRÁNH THẤT BẠI.

Người ta nói chung đều có sự mâu thuẫn là muốn giành được thành công nhưng lại sợ thất bại. muốn giành được thành công thì khó tránh khỏi mạo hiểm. Trên thực tế sau khi khắc phục khó khăn cực lớn mà thành công, người ta tự nhiên sẽ có cảm giác bằng lòng. Điều đó nói rõ thành công không phải dễ. Nếu bạn muốn giành được thành công lớn thì hãy chuẩn bị đón nhận thất bại. Cũng là nói trước khi thành công thì e rằng thất bại sẽ đến cùng với bạn. Hai tư tưởng này có tác dụng thúc đẩy thành công.

Các nhà tâm lý học đã cho một số học sinh nam làm một thí nghiệm, mục đích là muốn hiểu xem hành động của con người có ảnh hưởng tới hy vọng thành công hay nhu cầu lẩn tránh thất bại hay không?

Các nhà tâm lý học để cho các em học sinh chơi trò ném vòng. Mỗi người được ném 50 lần, 10 lần là một tổ, tổng cộng là 5 tổ. Học sinh có thể tự chọn cự ly ném. Cự ly càng xa thì điểm càng cao.

Kết quả có một số học sinh có hy vọng tràn trề, ra sức lẩn tránh thất bại vẫn chọn cự ly ném vòng ở tầm trung bình. Còn một số học sinh không hy vọng thành công cũng không lẩn tránh thất bại thì không chọn cự ly gần mà chọn cự ly xa.

Tuy nhiên, người không sợ thất bại nói chung thường khiêu chiến với khó khăn khó thực hiện. Họ cũng không dựa vào vận may, chỉ căn cứ vào thực lực bản thân để chọn mục tiêu mà bản thân có thể thực hiện được. Chọn cự lý hợp lý là thúc đẩy sự nỗ lực của con người ta. Trái lại, người sợ thất bại, không có tính tích cực dễ chọn mục tiêu khó thực hiện hoặc không mấy hy vọng.

48. PHƯƠNG THỨC THỰC HIỆN NHU CẦU

Trẻ em thường tự mình tạo lập mục tiêu và không ngừng nỗ lực thực hiện. Nhưng có một số em không muốn chủ động làm bất cứ việc gì. Nguyên nhân nào khiến các em có biểu hiện như vậy. Đó chính là nhu cầu thực hiện của con người. Nhu cầu thực hiện của trẻ em có mối quan hệ mật thiết với việc cha mẹ có tôn trọng lòng tự tôn của các em hay không.

Nhu cầu thực hiện là trạng thái tâm lý tương đối ổn định. Dưới sự giáo dục và ảnh hưởng của cha mẹ, nhu cầu này có thể hình thành từ khi các em còn rất nhỏ. Trong thực tế, nhu cầu này cơ bản hình thành từ thời kỳ trẻ còn bú mẹ. Thí dụ, lúc trẻ em khóc, người mẹ lập tức có phản ứng thì trẻ em sẽ tin rằng tiếng khóc của chúng có thể làm thay đổi hoàn cảnh xung quanh. Nhu cầu thực hiện bắt đầu từ tư tưởng đó. Nếu người mẹ không có phản ứng tức thì thì sau này đứa trẻ sẽ không khóc nữa vì bé có khóc cũng không thay đổi được gì. Nhưng trẻ em không khóc mà khoẻ mạnh có phản ứng tương đối chậm với sự thay đổi hoàn cảnh bên ngoài. Trẻ em nói chung đều thông qua tiếng khóc để gây ảnh hưởng tới sự thay đổi hoàn cảnh thế giới bên ngoài. Đó là kinh nghiệm sống ban đầu của chúng.

Sự thể nghiệm ban đầu là hạt nhân hình thành tư tưởng của trẻ nhỏ. Cho nên, lúc trẻ còn nhỏ, các bậc cha mẹ nên tích cực đáp ứng phản ứng của trẻ. Khi các em thích gì thì cha mẹ nên giúp đỡ các em. Điều đó rất quan trọng để bồi dưỡng nhu cầu thực hiện của trẻ.

Thời thơ ấu, việc huấn luyện năng lực độc lập cho các em có quan hệ mật thiết với sự phát triển nhu cầu thực hiện ở trẻ. Các nhà tâm lý học đã tiến hành điều tra xem sự chăm sóc con của các bậc cha mẹ có liên quan đến nhu cầu thực hiện của trẻ hay không? Kết quả chứng minh những em có nhu cầu thực hiện cao nói chung được cha mẹ huấn luyện năng lực độc lập từ khi còn nhỏ. Thí dụ như dạy em một mình đi qua đường, tự mang tiền lẻ và thường khen ngợi hành động của các em. Vả lại các bậc cha mẹ không nên nói những lời như ra lệnh với các em như "Không được làm như vậy!"; "Con cần làm thế này" v.v…

Nói chung cha mẹ đặc biệt quan tâm sẽ khiến trẻ em có nhu cầu thực hiện mạnh mẽ. Trong gia đình, cha mẹ cổ vũ con trẻ giành được thành tích tốt, lại nhiệt tình động viên các em khắc phục khó khăn, đặc biệt khoan dung cho tính độc lập của các em. Trái lại, có những bậc cha mẹ hay trách mắng khi con gặp sai trái mà không biết hướng dẫn, cổ vũ các em khiến cho các em không biết làm gì, chỉ nghe lời cha mẹ một cách tuyệt đối, không có một chút nào độc lập của bản thân.

49. NHU CẦU TỰ MÌNH BỔ SUNG

Trong xã hội cạnh tranh hiện đại, nếu càng ít cạnh tranh thì năng lực con người ngày càng giảm. Nếu thất bại một việc thì bản thân cảm thấy việc gì cũng không thành công, chỉ có thể khiến cho con người ta rơi vào trạng thái phiền muộn "Ta không có năng lực".

Lẽ nào lại không có giải pháp giải thoát con người khỏi trạng thái đó. Các nhà tâm lý học đã đặt ra

kế hoạch khắc phục cho con người không có chí tiến thủ trong trị liệu giáo dục. Họ chọn 12 học sinh trong nhà trường được cho rằng không có chí tiến thủ và chia các em làm hai nhóm. Nhóm thứ nhất đề xuất vấn đề cho học sinh tương đối dễ trả lời, còn nhóm thứ hai chỉ đề xuất vấn đề tương đối dễ trả lời với quá nửa học sinh. Nhưng 5 câu hỏi có một câu phải suy nghĩ nghiêm túc, phải hết sức nỗ lực mới có thể trả lời được. Đồng thời, các nhà tâm lý còn chỉ ra cho các em phương pháp tránh thất bại.

Kết quả của việc trị liệu giáo dục trong 25 ngày là khi các em của hai nhóm trả lời câu hỏi dễ thì thành tích có được nâng cao. Đặc biệt là học sinh tổ thứ hai mặc dù gặp thất bại vẫn cố gắng hết sức. Với họ, thất bại là điểm chuyển đổi của thành công. Các em đã nhận thức được thất bại xảy ra là do bản thân không cố gắng.

Thí nghiệm đó chứng minh cho chúng ta thấy, dù là người không có chí tiến thủ thế nào chăng nữa, chỉ cần để họ thử nghiệm nhiều lần thành công, dạy họ kiên nhẫn chờ đợi thất bại thì họ sẽ có niềm tin vào sự thành công. Ngoài ra, trong thành công hàm chứa nhiều lần thử nghiệm thất bại có thể giúp họ nỗ lực khắc phục khó khăn.

Trong cạnh tranh, người ta thường lấy kết quả đánh giá năng lực của một cá nhân. Điều đó dẫn đến việc trẻ em ôm ấp hy vọng quá lớn hoặc chỉ vì kết quả không lý tưởng là đánh giá các em không cố gắng. Vì thế, chúng ta hy vọng có thể căn cứ vào khả năng của mỗi người để tìm ra phương pháp giải quyết vấn đề cho bản thân. Như vậy có thể nhận thức được năng lực và sự cố gắng của bản thân trong sự thành công. Thí dụ trong khi thi đấu, bạn xuất phát có chậm hơn so với mọi người nhưng vẫn ra sức hoàn thành cuộc đua. Như vậy người xem sẽ cho rằng bạn là người có sức cạnh tranh và luôn luôn cố gắng. Cho nên tinh thần cố gắng là yếu tố quan trọng làm nên sự thành công.

50. SAI LẦM THUỘC VỀ THỰC HIỆN NHU CẦU

Có một thí nghiệm chứng minh, cho người mất ngủ uống thuốc kích thích, họ sẽ ngủ rất ngon. Người ta nói chung đều cho rằng nếu như mất ngủ thì nên uống thuốc ngủ vào trước khi ngủ, con người sẽ cảm thấy hưng phấn. Thế là các nhà tâm lý học đã làm một thí nghiệm để chứng minh cho người mất ngủ tin rằng sự hưng phấn và mất ngủ không có liên quan đến nhau.

Trước khi đi ngủ, các nhà tâm lý cho một số người bệnh uống thuốc giả không gây bất cứ tác dụng phụ nào và nói với họ rằng: "uống thuốc này sẽ dẫn đến sự hưng phấn sinh lý". Đương nhiên thuốc sẽ không có tác dụng, bệnh nhân tưởng tượng ra lúc ngủ sẽ tạo ra sự hưng phấn. Nhưng họ cho rằng sự hưng phấn đó hoàn toàn do tác dụng của thuốc ngủ tạo ra cho nên họ ngủ sớm hơn ngày bình thường.

Sau đó các nhà tâm lý lại làm một thí nghiệm khác. Toàn bộ người tham gia là học sinh. Một nửa các em trong số đó được phát thuốc và các nhà tâm lý nói với các em: "Sau khi uống thuốc sẽ ảnh hưởng đến sự điều hoà của mắt và tay, ảnh hưởng đến cả công việc". Nửa còn lại không được phát thuốc.

Kết quả là những em không được phát thuốc cũng không có cách nào tìm ra được lý do thất bại của bản thân. Sau khi liên tục thất bại thì người có nhu cầu thành công công tác tốt hơn người ít có nhu cầu thành công. Mà trong số học sinh được phát thuốc cũng cho rằng không phải bản thân là nguyên nhân thất bại, người có nhu cầu thành công lại đạt kết quả công tác kém hơn người ít có nhu cầu thành công.

Do sai lầm thuộc nguyên nhân thất bại khiến cho những người có nhu cầu thành công khác nhau biểu hiện thái độ công tác khác nhau.

Từ tình huống thông thường mà nói, người có nhu cầu thành công cao vì biết thất bại là do bản thân không cố gắng cho nên họ liên tục cố gắng. Nhưng do được phát thuốc nên họ cho rằng thuốc làm giảm đi năng lực của bản thân vì thế mà mất đi sự cố gắng làm việc. Mà người có nhu cầu thành công thấp thì cho rằng nguyên nhân thất bại là vấn đề năng lực, không để ý đến việc có dùng thuốc hay không vẫn tiếp tục phát huy năng lực bình thường của bản thân khiến cho công việc đạt hiệu quả cao.

51. NHÂN TỐ XÃ HỘI KHIẾN PHỤ NỮ LẨN TRÁNH THÀNH CÔNG

Lực lượng phụ nữ ngày càng mạnh. Không những họ giống nam giới ở cương vị công tác mà còn làm chủ gia đình. Tuy ảnh hưởng của trào lưu giải phóng phụ nữ ngày càng mạnh mẽ nhưng quan niệm truyền thống vẫn còn tồn tại. Quan niệm này yêu cầu nam giới có tịnh thần độc lập, có thể biểu hiện năng lực bản thân mà nữ giới thì bị động, luôn có tình cảm tinh tế, thận trọng. Nam giới có tư tưởng "không thể thua nữ giới", "không thể lấy vợ hơn mình". Có rất nhiều người cho rằng nam giới ưu việt hơn nữ giới.

Các nhà sinh vật chứng minh rằng: nam nữ quả thực sự có sự khác biệt. Nam giới chi phối, nữ giới phục tùng đã trở thành một vấn đề rất tự nhiên. Nữ giới bị ràng buộc bởi vấn đề sinh con, nuôi dạy con cái, giữ trách nhiệm trông coi nhà cửa.

Về quan điểm này, các nhà nghiên cứu đã tiến hành điều tra và phát hiện ra nhiều nơi nữ giới vẫn chi phối nam giới. Thí dụ như ở nước Mỹ, vị trí của nữ giới vẫn cao hơn nam giới. Tuy nhiên có một số phụ nữ vẫn sợ thành công vì sợ sau khi thành công sẽ bị xã hội cự tuyệt, rất khó tồn tại giữa xã hội và bạn bè, thậm chí tương lai kết hôn còn khó khăn.

52. QUY THUỘC NGUYÊN NHÂN THẤT BẠI

Trẻ em cho rằng thành tích không tốt là do bản thân không cố gắng, do trí óc mình không ra gì,

không có phương pháp học tốt. Trên thực tế nguyên nhân tạo thành kết quả này quan trọng hơn bản thân các em vì nó có ảnh hưởng quyết định đến hành động sau này.

Chủ nghĩa kết quả chỉ tính đến kết quả, không chọn thủ đoạn. Như vậy không những xuất hiện tệ nạn phương pháp mà còn có hại cho phương thức suy nghĩ.

Nếu như chúng ta muốn thành công thì cần phải chuẩn bị các loại nhân tố. Các nhà tâm lý học cho rằng: Nguyên nhân thành công và thất bại có quan hệ với việc thực hiện nhu cầu, có 4 nhân tố có tính quyết định là năng lực, sự cố gắng, vận may, bài học. Hai nhân tố đầu thuộc nhân tố tự thân, hai nhân tố sau là điều kiện bên ngoài. Khi nhân tố tự thân có tác dụng quyết định thì người thành công cảm thấy huy hoàng rạng rỡ, người thất bại sẽ cảm thấy tủi nhục.

Năng lực với bài học là nhân tố tương đối ổn định. Khi một số nhân tố đó có tác dụng chủ đạo, con người ta nói chung có thể đạt được hiệu quả mong muốn. Mà nguyên nhân do biến động của hoàn cảnh và số mệnh có tác dụng chủ đạo thì con người khó mà dựa theo sự mong muốn của mình mà làm việc. Điều đó hình thành hai tổ hợp có ảnh hưởng khác nhau với những người nuôi hy vọng cao và không mấy hy vọng.

Người ham muốn thành công vẫn mang trách nhiệm rất nặng nề. Họ cho rằng năng lực và sự nỗ lực của bản thân có tác dụng quyết định sự thành công, thất bại tạo thành là do không cố gắng. Cho nên nếu có thể thành công, họ sẽ cảm thấy mãn nguyện. Nếu gặp thất bại, họ cũng không hổ thẹn mà chỉ là sự tổng kết kinh nghiệm, lấy lại sự hưng phấn để tiếp tục cố gắng.

Người không mấy hy vọng thành công thiếu sự tin tưởng vào sự nỗ lực của bản thân. Dù là thành hay bại, họ đều cho rằng nguyên nhân bên ngoài có tác dụng quyết định. Cho nên họ rất khó thể nghiệm được sự thành công mà với thất bại, họ cũng không cho rằng bản thân không nỗ lực. Do thành côngg không phải giành được thông qua sự cố gắng khiến họ bắt đầu mất đi tính tính cực nỗ lực phấn đấu.

53. BẮT ĐẦU TỪ NHU CẦU THÂN CẬN

Trong một gian phòng thí nghiệm, các bác sĩ đã tiến hành thí nghiệm xem kích điện có liên quan đến hiệu quả sinh vật học hay không. Bác sĩ chỉ huy đã giới thiệu cho các em học sinh phương pháp trị liệu bằng điện và chỗ đáng sợ có thể xảy ra sự cố. Sau cùng, các bác sĩ cường điệu thí nghiệm đó rất quan trọng, chỉ thiết bị điện đặt bên cạnh các em mà nói: “Lúc thí nghiệm phải chịu kích điện lớn, khó tránh khỏi đau đớn nhưng tuyệt đối không làm thương tổn đến thân thể”.

Đồng thời, ở một gian phòng khác, các bác sĩ cùng làm thí nghiệm giống như vậy nhưng lại nói với các em: “Dòng kích điện rất thấp, căn bản không gây đau đớn gì. Tuy vậy nó sẽ gây một số khó chịu”.

Hai phòng thí nghiệm này cần chuẩn bị trong 10 phút, trong thời gian đó các em có thể đứng trong phòng lớn cùng với những người khác hoặc ở một mình trong phòng nhỏ. Tất cả đều do các em tự chọn lựa. Kỳ thực, đó mới là mục đích chính để các nhà tâm lý học kiểm nghiệm xem trong điều kiện nào thì con người ta sẽ nảy sinh hành động thân cận với người khác.

Các nhà tâm lý học đặt giả thiết, khi con người ta càng cảm thấy không yên ổn thì sẽ hy vọng được ở cùng với người khác. Kết quả giả thiết đó là đúng. Vì số học sinh cảm thấy bất an ở cùng trong phòng lớn nhiều gấp 3 lần số học sinh ở trong phòng nhỏ.

Trong cuộc sống hàng ngày, khi chúng ta cảm thấy sợ hãi hay bị uy hiếp thì đặc biệt mong muốn người khác ở cùng với mình mà động vật cũng giống như thế. Thí nghiệm đã chứng minh vượn người lúc bị uy hiếp, nếu như không có bạn ở bên cạnh thì tinh thần trở nên hỗn loạn nhưng nếu có bạn ở cạnh thì chúng sẽ có cảm giác yên tâm.

Trong thực tế, người và động vật có bạn ở cùng thì đều khiến tinh thần căng thẳng trở lại trạng thái ổn định.

54. SO SÁNH NHU CẦU THÂN CẬN VỚI XÃ HỘI

Khi con người ta cảm thấy không yên ổn thì sẽ rất muốn ở cùng với người khác. Có thể thấy hành vi thân cận giải thoát tinh thần bất an của con người ta.

Thông qua thí nghiệm chứng minh, khi con người ta nằm trong hoàn cảnh cảm thấy bất an thì đều hy vọng có một người bạn cùng cảnh ngộ với mình. Hiển nhiên không phải bất cứ người nào cũng đều đóng được vai đó.

Vậy vì sao có người cùng cảnh ngộ ở cạnh mình, con người ta cảm thấy bình tĩnh. Đó không phải là những người cùng cảnh bất hạnh thương nhau mà là những người cùng chịu cảnh bất an, có thể an ủi lẫn nhau.

Nhưng qua nghiên cứu, các nhà tâm lý phát hiện mặc dù cấm những người tham gia thí nghiệm trò chuyện, an ủi lẫn nhau nhưng chỉ cần để họ ở cùng một chỗ thì họ đều họ ở trong trạng thái bất an giống nhau. Vậy nếu không được giao lưu với nhau, liệu tinh thần của họ có trở nên hỗn loạn không. Trên thực tế, tuy không được nói chuyện nhưng những người ở cùng trong một phòng có thể quan sát lẫn nhau để đạt mục đích cởi bỏ sự căng thẳng.

Có người cho rằng, phần lớn con người ta nhận thức bản thân là do so sánh bản thân với người khác.

Xa rời sự so sánh này, con người rất khó nhận biết bản thân. Lý luận trên được gọi là “Quá trình so sánh xã hội”.

Thông qua nhiều thí nghiệm chứng minh, khi tinh thần con người ta rất không yên ổn thì không phải đơn thuần là sợ hãi với không yên mà do con người không hiểu hoàn cảnh của bản thân, từ đó mà hoài nghi khả năng thích ứng của bản thân. Sự nảy sinh hành động thân thiện là do con người muốn so sánh người khác với hoàn cảnh hiện tại của mình để nhận thức bản thân. Có thể nói đó là nhu cầu tự nhận xét bản thân.

Khi làm thí nghiệm kích điện, người ta phân làm hai mẫu người. Một mẫu người ở tình trạng bất an, một ở trong tình trạng rất bất an. Chúng ta chia họ làm 3 nhóm điều kiện để chứng tỏ hành vi thân cận của con người hình thành từ nhu cầu tự đánh giá bản thân.

Nhóm điều kiện thứ nhất cung cấp giá trị của 3 người ở trạng thái sinh lý hưng phấn ở trong cùng một phòng tham gia thí nghiệm.

Nhóm thứ hai cung cấp giá trị trắc nghiệm về sự hưng phấn sinh lý có liên quan đến bản thân.

Nhóm điều kiện thứ ba căn bản không cung cấp loại tin tức nào.

Căn cứ vào điều kiện thí nghiệm đó để con người ta bắt đầu tiến hành thí nghiệm hoặc là chọn nhiều người ở cùng một chỗ. Kết quả là mặc dù có người cảm thấy bất an nhưng sau khi đánh giá được bản thân thì có rất ít hành động thân cận.

Có thể thấy hành động thân cận nảy sinh từ nguyện vọng đáp ứng nhu cầu tự đánh giá.

55. LẨN TRÁNH NHU CẦU THÂN CẬN

Khi tổng thống Mỹ Ken-nơ-đi bị ám sát, các nhà tâm lý học dã mở cuộc điều tra về tương lai của nước Mỹ. Trong số những người được điều tra, 4/10 số người không muốn gặp bất cứ người nào chỉ muốn ru rú một mình. Sau này các nhà tâm lý học phát hiện ra họ là những người được tổng thống che chở. Do tổng thống bị giết quá bất ngờ khiến họ căm phẫn và không muốn những người xung quanh chứng kiến trạng thái tinh thần đó của mình cho nên muốn cô độc ở một chỗ.

Các nhà tâm lý học còn tiến hành điều tra các sĩ quan hải quân làm công tác cứu hộ, mục đích để hiểu xem sau khi chứng kiến tình huống đáng sợ họ có nảy sinh khuynh hướng thân cận với nhau hay không?

Cảm giác không yên ổn khiến con người ta nảy sinh nhu cầu thân cận. Nhưng căn cứ vào tính chất tinh thần, loại ý muốn này chia làm hai tình huống. Thứ nhất là khuynh hướng tránh tiếp xúc với người khác. Thứ hai là do tình cảm bản thân quá kích động hoặc bị uy hiếp đến mức rất sợ hãi sẽ tạo thành khuynh hướng cần có người thân cận. Các nhà tâm lý đứng trên lập trường phân tích tinh thần, tiến hành điều tra việc con người từ trạng thái bất an sợ hãi mà dẫn đến tình cảm bị kích động và xuất hiện nhu cầu thân cận.

Vậy thì mức độ sợ hãi và bất an có ảnh hưởng gì đến nhu cầu thân cận hay không? Thông qua một số thí nghiệm đối với các em học sinh, các nhà tâm lý đã rút ra kết luận: Lúc con người quá sợ hãi dễ phát sinh tình cảm thân cận với người khác. Lúc con người cảm thấy bất an thì phần lớn theo khuynh hướng tránh tiếp xúc với người khác.

Khi bản thân bị uy hiếp sẽ hình thành tình cảm không vui vẻ với người khác. Lúc đó con người muốn cô độc một mình và cự tuyệt người khác để che chở cho mình.

56. TRẮC NGHIỆM NHU CẦU THÀNH ĐẠT VÀ NHU CẦU THÂN CẬN

Khi con người ta đói, trạng thái muốn ăn là nhu cầu động tác ăn là hành động. Cũng có thể nói, nguyên nhân xuất hiện hành động là nhu cầu. Nguyên nhân đó không biểu hiện trực tiếp cho nên chúng ta thường thấy con người ta sau khi ăn xong mới kết luận họ đang ở trong trạng thái đói bụng.

Nhưng quan hệ giữ hành động với nhu cầu không đơn giản như vậy. Sử sách từng ghi chép việc các võ sĩ dù đói bụng vẫn nhịn ăn để trung thành với chủ. Điều đó nói rõ nhu cầu đói không nhất định dẫn đến hành động ăn bất cứ thứ gì. Trái lại cũng có khi không đói người ta vẫn ăn. Thí dụ: Người chồng vừa cưới vợ nhưng có việc phải đi ăn tối với sếp. Khi anh ta trở về nhà người vợ vẫn đợi cơm. người chồng tuy không đói nhưng vẫn ăn thêm. Những việc đó thường xảy ra. Có thể thấy, không thể dựa vào hành động đơn thuần mà phán đoán nhu cầu của người đó. Thí dụ về người võ sĩ và người chồng ở trên không biểu hiện rõ nhu cầu bản thân. Người đi thử việc cũng không muốn biểu hiện sự bất tài của bản thân trước mặt người khác.

Nhu cầu của con người rất phong phú, đặc biệt là những nhu cầu tiềm ẩn trong nhân cách con người mà ngay cả bản thân con người cũng khó nhận thức được. Cho nên nhu cầu trực tiếp mà bản thân phải trả lời là gì? Hay chẳng thà để người khác tự do tưởng tượng. Vì vậy, cần để người khác hiểu rõ nhu cầu thành đạt và nhu cầu thân cận có mối quan hệ mật thiết với nhau và có rất nhiều chủng loại.

57. NHU CẦU ĐƯỢC YÊU THƯƠNG CỦA TRẺ EM

trẻ em và người mẹ tiến hành giao lưu thế nào? Người ta nói chung đều cho rằng: Bản thân trẻ em không có khả năng làm gì, luôn luôn bị động. Nhưng gần đây, thông qua nghiên cứu, người ta đã phát hiện ra rằng bản thân trẻ em không phải như vậy. Các em có thể thích ứng với hoàn cảnh. Sau khi ra đời, trẻ em phải dựa vào người mẹ làm bầu bạn để thực hiện cầu nối với mẹ. Từ đó nảy sinh tình cảm mẹ con.

Các nhà tâm lý học đã dùng từ “dựa dẫm” để hình dung tính bị động của trẻ em. Dùng từ “quyến luyến” để hình dung động tác chủ động và tích cực của trẻ em. Cái gọi là hành vi “quyến luyến” đại thể chia làm hai loại: một là chuyển tải hành động biểu hiện tình cảm, hai là hành động thân thể thực tế. Hành động biểu hiện tình cảm như khóc, cười, nói, vv… Hành động thân thể thực tế như giữ đồ, nắm chặt, theo sau vv…

Trẻ em khác với động vật lúc nhỏ, khả năng nắm giữ người mẹ kém. Vì thế vừa mới sinh ra trẻ em chủ yếu sử dụng tín hiệu hành động để rút ngắn cự ly với người mẹ là hành động quyến luyến được chia làm 4 quá trình phát triển sau đây:

Giai đoạn 1: (Sau khi sinh được 3 tháng) Dù đối với người hay vật vẫn không ngừng phát tín hiệu hành động.

Giai đoạn 2: (Từ 3 tháng đến 6 tháng) Hành động tín hiệu tập trung trên cơ thể.

Giai đoạn 3: (Từ 6 tháng đến 3 tuổi) Thông qua tín hiệu hành động và hành động tiếp xúc duy trì hành động tiếp cận với nhân vật định sẵn. Giai đoạn này, trẻ bắt đầu có thể nhận biết người khác và dần dần ý thức được sự che chở của người mẹ.

Giai đoạn 4: (Sau khi trẻ em được 3 tuổi) Có thể nhận thức được sự tồn tại của mẹ mình.

Để hành động quyến luyến phát triển thuận lợi, sự đáp ứng của người mẹ rất quan trọng. Người mẹ nếu nâng cao mức độ hiểu con trẻ sẽ có tác dụng quan trọng để nảy sinh tình cảm mẹ con.

Đương nhiên đối tượng của hành động quyến luyến không nhất định là người mẹ, chỉ cần người nào đó phản ứng linh hoạt và có sức thu hút thì cũng nảy sinh hành động quyến luyến của trẻ em.

58. NHU CẦU TỒN TẠI VÀ NHU CẦU XÃ HỘI CỦA QUAN HỆ MẸ CON

Khi người ta mời khách ăn cơm trên thực tế là thông qua mời khách mà chiếm vị trí có lợi trong quan hệ giao tế. Trẻ em bú sữa mẹ để duy trì sự sống nhưng đương nhiên không chỉ bú mẹ mà còn giúp cho sự hình thành tình cảm tốt đẹp giữa mẹ và con.

Tìm hiểu về phương thức này do hai nhu cầu quyết định. Thứ nhất là nhu cầu sống, cũng là nhu cầu ăn uống. Thứ hai là nhu cầu xã hội, là nhu cầu ra đời sau, do con người thông qua kinh nghiệm mà có được.

Thí dụ khi trẻ đói thì lập tức khóc ré lên. Thế là người mẹ biết con đói. Khi người mẹ tiếp nhận tín hiệu đó liền cho con bú. Đó là nhu cầu tồn tại. Do người mẹ đáp ứng được nhu cầu của con mà khiến cho con nảy sinh tình cảm với mẹ, dần dần hình thành nhu cầu thứ hai. Đó là nhu cầu xã hội. Các nhà tâm lý học đã giải thích quá trình hình thành nhu cầu xã hội. Trẻ em sau khi được đáp ứng nhu cầu sinh lý và được người mẹ cung cấp thức ăn thì nảy sinh một loại nhu cầu với người mẹ. Đó chính là nhu cầu xã hội giữa mẹ và con. Rất nhiều thí nghiệm chứng minh, hành động giữa mẹ và con có ảnh hưởng lớn quan hệ giữa mẹ và con.

59. NHU CẦU TIẾP XÚC CỦA TRẺ EM

Khi người ta ở trong trạng thái không yên và sợ hãi, người ta hay nắm tay hoặc ôm chặt những người bên cạnh. Đó chính là nhu cầu tiếp xúc.

Trẻ em có nhu cầu tiếp xúc mạnh hơn người lớn, đặc biệt là trẻ nhỏ. Thí dụ như khi trẻ em khóc mà được ôm vào lòng thì sẽ ngừng khóc. Vậy thì, nhu cầu tiếp xúc với nhu cầu ăn uống và nhu cầu được yêu thương có liên quan gì đến nhau không? Các nhà tâm lý đã làm nhiều thí nghiệm và chứng minh được rằng: Khi nuôi em bé gái cần chú ý đến nhu cầu tiếp xúc. Thí dụ có những người mẹ lo sợ rằng bế con nhiều con sẽ sinh bệnh nên thường không bế con dẫn đến con trẻ thường xuyên kêu khóc gây hại cho sức khoẻ của bé. Điều đó chứng tỏ rằng: Khi nuôi con nhỏ, các bậc cha mẹ cần nghiêm túc nghiên cứu phương pháp tiếp xúc với trẻ.

60. HAI NHU CẦU CỦA PHỤ NỮ MANG THAI VỚI TRẺ EM

Đa số đều cho rằng trẻ em rất đáng yêu, nhất là nữ giới càng yêu trẻ. Nhưng hiện nay rất nhiều gia đình ngày càng đơn giản hoá. Rất nhiều người trước khi làm mẹ chưa có kinh nghiệm tiếp xúc và chăm sóc trẻ em. Vì thế, các bà mẹ trẻ dù sinh con nhưng trong lòng vẫn chưa có tình cảm thực sự. Họ chỉ dựa vào sách vở để nuôi dạy con.

Một số bà mẹ sau khi phát hiện mang thai thì rất vui mừng chờ đợi đứa con chào đời một số khác mặc dù đã sinh con nhưng họ vẫn chưa có cảm giác yêu con. Sau này có rất nhiều bà mẹ nảy sinh tình cảm với con cùng với sự trưởng thành và những động tác đáng yêu của con. Đó là tình mẹ con. Vậy thì trước và sau khi đứa trẻ ra đời tình cảm đó biểu hiện thế nào? Các nhà tâm lý đã tiến hành điều tra vấn đề này. Họ đã tiến hành phỏng vấn những bà mẹ sau khi sinh con 3 tháng. Câu hỏi được đặt ra là lúc nào các bà mẹ cảm thấy con mình đáng yêu nhất.

Kết quả là rất nhiều bà mẹ mang tình cảm khẳng định khi vừa sinh con (tình thân). Cùng với sự lớn lên của bé, người mẹ hiểu được các loại tín hiệu khóc cười của con mình khiến họ dần dần khăng khít với con.

Tình cảm mẹ con lại chia là hai thời kỳ. Thời kỳ đầu là thứ tình cảm xuất hiện sau khi bé chào đời được hai ngày và người cảm thấy con trẻ đã là một sinh linh bé nhỏ. Loại tình cảm này hình htành từ lúc bà mẹ trẻ mang thai và mong chờ con mình được sinh ra. Đó là thứ tình cảm ổn định. Thời kỳ thứ hai là sau khi đứa trẻ ra đời được 3 tháng nhưng vẫn chưa có cảm giác yêu con. Đó là thứ tình cảm của người mẹ chưa muốn sinh con nên tình cảm của họ chưa ổn định.

Do có sự khác nhau giữa hai loại tình cảm này cho nên thái độ của người mẹ đối với con cũng khác

nhau. Thời kỳ đầu, tình cảm của người mẹ đối với con có tính tích cực mà thời kỳ sau là thứ tình cảm tiêu cực. Cũng có thể do bà mẹ chưa muốn sinh con.

61. ĐẶC TRƯNG CỦA TRẺ EM VÀ NHU CẦU CHE CHỞ

Bạn thích mẫu phụ nữ đẹp hay mẫu phụ nữ đáng yêu. Nói chung con người ta thường thích tiếp xúc với những người phụ nữ đáng yêu vì họ dễ để người khác có cảm tình. Mà mẫu người phụ nữ đẹp vẫn thể hiện sự kiêu sa để người khác kính mà sa.

Người ta hay đùa với trẻ em. Điều đó cũng thật có lý vì chúng rất đáng yêu. Cho nên có người thấy trẻ em thường bế ẵm, miệng không ngớt nói: "Bé thật đáng yêu!" Vì sao con người ta thấy trẻ em đáng yêu? Có phải vì chúng ta thấy trẻ em đáng yêu sao?

Các nhà tâm lý học đã làm sáng tỏ vấn đề này. Dù là động vật hay con người, khi con nhỏ tất cả đều còn rất non nớt. Trẻ em cũng mang rõ nét đặc trưng ấy. Khi gặp bé, tự nhiên bạn cảm thấy bé rất đáng yêu và muốn vỗ về. Nếu như đặt bé ở chỗ không yên tâm thì bán muốn bế bé lên. ở bạn đã hình thành nhu cầu che chở.

Người và động vật đều giống nhau, nếu đưa đến sự kích thích thì nhất định có phản ứng. Nếu đưa đến cho trẻ em một sự kích thích mãnh liệt, trẻ em lập tức đòi bế lên. Đó là một thí dụ điển hình.

Khi ta đang dạo trong công viên chợt nhìn thấy một em bé đang chơi, ta có thể đùa vui với bé. Do bé đáng yêu và có hành động kích thích ta khiến ta hình thành hành động đùa vui với trẻ. Nhất là khi bé biểu hiện sự đùa vui thì sẽ chủ động kích thích ý muốn che chở của người khác.

62. NHU CẦU TÌM TÒI CỦA TRẺ EM

Các nhà tâm lý học đã tiến hành điều tra xem con người trước hoàn cảnh mới hoặc khi tiếp xúc với người lạ sẽ nghĩ như thế nào? Hành động của tình huống đó gọi là hành động thăm dò. Nhu cầu của tình huống đó gọi là nhu cầu thăm dò. Nhu cầu thăm dò xuất hiện không bao lâu sau khi con người ta sinh ra.

Thí dụ đứa trẻ vừa ra đời vài phút đã đưa mắt nhìn quanh. Trong các hình vẽ đơn giản và phức tạp, trẻ em vẫn thích những hình vẽ phức tạp.

Vậy thì hành động thăm dò của con người sẽ phát triển thế nào? Sự xuất hiện hành động thăm dò đầu tiên của trẻ có liên quan đến hoàn cảnh. Các nhà tâm lý học gọi đó là năng lực phản ứng. Năng lực phản ứng có từ khi con người mới sinh ra và phát triển cùng tuổi tác. Tuổi càng cao thì năng lực này phát triển càng mạnh. Con người tin rằng hành động của bản thân có liên quan đến hoàn cảnh. Để bồi dưỡng năng lực phản ứng, hoàn cảnh xung quanh có tác dụng tương đối quan trọng. Thí dụ trong tình huống trẻ khóc, có những bà mẹ phản ứng rất nhanh nhưng cũng có những bà mẹ có phản ứng chậm chạp. Phản ứng nhanh hay chậm của các bà mẹ kích thích phản ứng của trẻ. Trong trường hợp bà mẹ có phản ứng nhanh sẽ khiến bé hình thành một loại quan niệm "Tất cả các hành động đều có mối quan hệ nhân quả". Cho nên, chỉ cần trẻ hành động để đạt được hiệu quả mong muốn thì năng lực phản ứng của trẻ dần dần mạnh lên và hành động thăm dò của bé ngày càng mãnh liệt.

Một số bà mẹ tin rằng bất cứ hành động nào của bản thân cũng tạo ra phản ứng của trẻ. Trẻ càng có tính hiếu kỳ với hoàn cảnh mới. Vả lại, tình cảm mẹ con cũng rất bền vững. Mặc dù trong hoàn cảnh mới, trẻ cảm thấy bất an và sợ hãi nhưng có mẹ ở been cạnh là trẻ lập tức cảm thấy bất an và sợ hãi nhưng có mẹ ở bên cạnh là trẻ lập tức cảm thấy bình tĩnh và cũng cố dũng khí mới. Cũng như thuyền gặp bão thì phải có cảng tránh gió, chờ bão qua mới đi tiếp. Trẻ em coi người mẹ như cảng tránh gió, cũng là cảng an toàn của chúng.

Nếu như từ nhỏ trẻ em đã hiểu người mẹ là cơ sở an toàn của mình thì đó là tác dụng quan trọng trên con đường trưởng thành và tạo lập quan hệ tốt của trẻ sau này.

63. NHU CẦU TỰ LẬP VÀ YÊU THƯƠNG

Nhu cầu tự lập là mặt đối lập với nhu cầu ỷ lại, cũng là nói trẻ em cần thoát ra khỏi trạng thái tâm lý dựa dẫm vào người mẹ mà tự lập.

Hiện tại tình cảm của con trẻ với người mẹ được gọi là "sự quyến luyến". Có một giả thiết cho rằng có sự quyến luyến của trẻ mới có thể khiến chúng tự lập. Dưới đây chúng ta hãy lấy 3 thí dụ về sự quyến luyến. Tham gia thử nghiệm là đứa trẻ 1 tuổi và mẹ của em. Mục đích để hiểu thái độ của trẻ khi bị cách ly với mẹ. Kết quả thử nghiệm đã chứng minh, sự quyến luyến của trẻ với mẹ được chia làm 3 loại:

1. Tình huống cự tuyệt: Khi đứa trẻ bị cách ly mới mẹ thì nhớ nhưng vẫn ở trạng thái yên ổn. Nhưng lúc gặp mẹ thì lại muốn tránh gặp mẹ, cũng không muốn mẹ bế ẵm.
2. Tình huống thông thường: Khi bé và mẹ bị cách ly thì bé rất nhớ mẹ nhưng yên ổn. Đó là tình huống ổn định nhất trong 3 loại tình huống.
3. Tình huống mất cân bằng: Khi bé bị cách ly với mẹ thì luôn luôn biểu thị sự không yên ổn. Lúc gặp mặt liền sà vào lòng mẹ vừa biểu hiện hành động cự tuyệt, xuất hiện tâm lý mâu thuẫn.

Các nhà tâm lý học gọi tình huống thứ 2 là tình huống ổn định, hai tình huống kia không ổn định. Sự khác biệt giữa ổn định và không ổn định là do sự khác nhau của khí chất và hoàn cảnh trời sinh cho bé, còn là kết quả tạo thành qua thời gian giao lưu của bé với mẹ trong một năm.

Trong 3 tình huống đó đứa trẻ ở tình huống thứ hai giàu tố chất thăm dò đứa trẻ ở tình huống thứ nhất quá lạnh lùng, còn đứa trẻ ở tình huống thứ ba rất khó xa rời mẹ, vì thế khó đáp ứng được hành động thăm dò.

Căn cứ vào kết quả đó để đáp ứng được sự tự chủ cao độ trong tương lai, việc hình thành quan hệ quyến luyến giữa mẹ và con rất quan trọng. Chỉ cần trẻ có tinh thần ổn định và lấy người mẹ là nơi an toàn để tiến hành thăm dò mới có thể có được sự độc lập nghiêm chỉnh bên cạnh mẹ.

64. TÍNH BẢN NĂNG

Có một số ý kiến cho rằng con người khó tránh khỏi sự sai khiến của lòng ham muốn. Nhất là người giàu có thì lòng ham muốn càng mạnh. Nhưng các nhà tâm lý học lại cho rằng động lực nguyên thuỷ nhất sai khiến hành động của con người là tính bản năng.

Cái gọi là tính bản năng là chỉ một số cơ quan mẫn cảm kích thích con người. Những cơ quan này hình thành khoái cảm. Để đạt được mục đích đó, con người sử dụng năng lượng bản thân để tìm tòi khoái cảm.

Tính bản năng thông thường có tính phổ cập. Vả lại tính bản năng hình thành khi con người vừa sinh ra và đi cùng với đại đa số hoạt động của con người.

Một số bộ phận có quan hệ mật thiết với sự sống còn của con người. Vì thế, khi người ta tìm đến khoái cảm không những duy trì cuộc sống mà còn có tác dụng duy trì nòi giống. ăn mặc cũng đều là những loại khoái cảm. Đứa trẻ bú mẹ để có sự khoái cảm về đường ăn uống. Khi những đứa trẻ không thể tự mình hành động, chúng phải dùng đến năng lượng của tính bản năng.

Qua tuổi nhi đồng, bước vào tuổi thanh xuân, tính bản năng của con người chuyển thành hành động vì mục đích sinh sản. Lúc này năng lượng của con người đều được đưa đến những người cùng tuổi và tìm khoái cảm trong sự kết hợp nam nữ, lấy vợ lấy chồng.

65. SỰ THÀNH THỤC CỦA BẢN THÂN VỚI NHU CẦU

Nhu cầu yêu đương của tuổi thanh xuân được gọi là “Mầm mống của tình yêu” hoặc là “Sự bắt đầu của tình yêu”. Đó là thứ tình cảm mới lạ, là dục vọng mãnh liệt đi cùng với tuổi trẻ.

Tuổi trẻ coi người khác giới đã định sẵn làm đối tượng yêu đương, trong đó hàm chứa sự hưng phấn. Vì thế từ trong sâu thẳm tâm hồn người trẻ tuổi hình thành nhu cầu có tính kết hợp bạn bè với người khác giới.

Yêu đương đi cùng với tình dục mãnh liệt. Bản thân con người ở thời kỳ này có mối liên hệ mật thiết với cơ thể và sự phát triển sinh lý. Cơ thể trưởng thành là tiêu chí để phát triển kích thích tố.

Con người khi 14 tuổi được coi là đã bước sang tuổi thanh xuân. Tuổi thanh xuân là tuổi phát triển nhất cơ quan sinh dục và cũng là lứa tuổi tiết ra kích thích tố. Kích thích tố của nam nữ khác nhau rõ rệt.

Căn cứ và sự tiết ra kích thích tố, cơ thể con người dần dần chín muồi. Đó chính là sự hình thành nam nữ trưởng thành. Sự phát dục của nam có biểu hiện như mọc râu, vỡ tiếng, ngực nở v.v… Sự phát dục của nữ giới có biểu hiện là tuyến vú phát triển, có kinh nguyệt v.v… Nói một cách chỉnh thể, gân cốt nam giới ngày càng cứng cáp, ngực nữ giới ngày càng tròn trịa. Điều đó có ảnh hưởng lớn đến sự trưởng thành của con người. Đó cũng là thời kỳ có nhiều áp lực với tuổi trẻ.

Vì tất cả những cái đó đều liên quan trực tiếp đến nhu cầu cho nên giới trẻ lấy đó làm cơ hội mà sinh ra hứng thú với tính bản năng.

66. THUYẾT HỌC TẬP LUYẾN ÁI

Tình cảm yêu đương với nhu cầu tình dục có phải là đặc trưng vốn có của con người hay không? Để tìm hiểu vấn đề này, các nhà tâm lý học đã tiến hành quan sát tỉ mỉ hành động của động vật và đã nhiều lần làm thí nghiệm trong những điều kiện khác nhau. Kết quả chứng minh tình dục là bản năng của động vật.

Nhu cầu tình dục không giống nhu cầu tình yêu. Con người ta rất khó tin rằng động vật cũng có tình yêu như con người. Các nhà tâm lý học cho rằng, khi con người ta bước vào tuổi yêu đương, đặc biệt là khi bước vào giai đoạn yêu đương cuồng nhiệt thì cần phải có đầy đủ các điều kiện. Thứ nhất là cần có sự giáo dục về cách yêu. Chúng ta cần thừa nhận trong xã hội còn tồn tại một thứ văn hoá ái tình. Nhu cầu tình yêu của con người chịu ảnh hưởng của loại văn hoá đó. Vì thế tri thức học tập có liên quan có yêu đương, là yếu tố quan trọng của con người khi trưởng thành.

Trong thực tế, nhu cầu tình cảm và tình cảm chịu ảnh hưởng của thời gian và địa điểm mà thời gian và địa điểm có sjư khác biệt lớn. Giai đoạn trung thế kỷ, tình cảm yêu đương ở các nước châu Âu không bao hàm sắc thái tình cảm tình dục mà là loại ái tình thần thánh, thuần khiết. Nhưng gần đây, ngoài ái tình còn bao hàm nhu cầu tình dục. Đặc biệt là điện ảnh có ảnh hưởng lớn đến yêu đương và nhu cầu tình dục. Nhưng con người thường chỉ dùng tình dục để giải quyết nhu cầu tình dục của bản thân.

Gần đây trên vo tuyến thường thấy hình ảnh yêu đương nam nữ. Ngay cả tiết mục dành cho các em cũng có tình cảm yêu đương. Nếu như một số hình tượng và tình tiết yêu đương đó đều là tình yêu lý tưởng và lãng mạn thì một số trẻ em đến tuổi trưởng thành đều làm theo phương pháp sẵn có. Tiết mục yêu đương không chỉ ảnh hưởng đến bản thân trẻ em trong hiện tại mà còn ảnh hưởng lớn đến nhu cầu yêu

đương của các em khi đến tuổi trưởng thành. Vì thế, giới trẻ rất nhiệt tình trong yêu đương và thường tìm đến những người bạn lý tưởng. Có thể nói các em đã có kinh nghiệm yêu rất phong phú.

Qua tuổi nhi đồng, bước vào tuổi thanh xuân, bản năng tình dục của bản thân dần dần chuyển sang nhu cầu sinh tồn. Sau này nhu cầu tình dục của con người kết hợp với nhu cầu sinh tồn.

Các nhà tâm lý học đã chứng minh, người tham khảo vấn đề yêu đương ngày càng nhiều, kinh nghiệm yêu đương thực tế ngày càng phong phú.

67. ĐỐI TƯỢNG YÊU ĐƯƠNG

Tình yêu cần có sự đồng lòng nhất trí của cả hai bên mới thực hiện được. Vì thế, đối tượng yêu rất quan trọng. Trước kia chưa có điều tra cụ thể nên không có cách nào so sánh. Căn cứ con số điều tra ở Tôkyô vào năm 1982 thì có 70% số học sinh có tình cảm thân thiết với người khác giới.

Vậy thì, con người ta cần tìm được người yêu lý tưởng thích hợp. Cái gọi là "thích hợp" vì người ta chẳng ai giống ai. Mỗi người đều căn cứ vào sự thể nghiệm của bản thân mà tìm cho mình đối tượng yêu đương lý tưởng.

Vì thế nếu có một ngày, đối tượng yêu xuất hiện trước mắt bạn thì trong con người bạn sẽ nảy sinh yếu tố sinh lý hưng phấn. Đó gọi là "tiếng sét ái tình". Căn cứ vào con số thống kê của các nhà tâm lý học, khoảng 50% số người trưởng thành đã trải qua tiếng sét ái tình.

Người ta phát hiện thấy bề ngoài có tác dụng quan trọng để cho người khác giới để ý. Nói chung bề ngoài xấu đẹp không có mấy tác dụng trong những người cùng giới nhưng giữa người khác giới thì yếu tố đó lại trở nên cực kỳ quan trọng. Vì thế những người đẹp thường dễ gây nên tiếng sét ái tình.

Vậy vì sao diện mạo lại là yếu tố then chốt gây nên tiếng sét ái tình. Các nhà tâm lý học đã giải thích được điều đó.

Vì đối tượng yêu đương mà con người ta gặp được trong quá trình trưởng thành là một người đẹp, có sức cuốn hút nên trong quá trình tìm hiểu, người ta sẽ lựa chọn những người có bề ngoài dễ coi.

Khi chọn người yêu có sức cuốn hút, người ta sẽ có được sự đánh giá tốt đẹp của xã hội cho nên con người ta đi tìm người yêu lý tưởng làm người yêu của mình. Điều đó hình thành giá trị trực quan tâm lý của rất nhiều người. Vậy thì thông qua việc tìm người yêu lý tưởng cho mình, vị trí của bản thân sẽ được nâng cao do có sự ca ngợi của mọi người trong quan hệ xã hội.

68. SỰ HƯNG PHẤN CỦA TÌNH YÊU CHÍN MUỒI VỚI SINH LÝ

Theo con số thống kê, 50% số người trưởng thành gặp tiếng sét ái tình. Vậy thì tình cảm khi gặp tiếng sét ái tình sẽ thế nào? Nói một cách cụ thể, hai bên gặp nhau lập tức cảm thấy rất gắn bó. Cảm giác đó mang đến sự hưng phấn không thể đè nén được, trái lại càng kìm nén càng bị kích động.

Không những tiếng sét ái tình tạo thành tình cảm cuồng nhiệt mà còn tạo nên sự hưng phấn. Không có sự hưng phấn và tình yêu cuồng nhiệt thì không thể gọi là cú sét ái tình.

Các nhà tâm lý học cho rằng: tình yêu sét đánh cần có 3 điều kiện. Thứ nhất là sự hưng phấn. Hai bên đều bộclộ rõ tình cảm của mình. vậy thì người trẻ tuổi có kinh nghiệm gì trong cú sét ái tình. Các nhà tâm lý học đã tiến hành điều tra những sinh viên đại học theo hai nội dung. Thứ nhất là cú sét ái tình đầu tiên xảy ra khi nào. Thứ hai là sau đó xảy ra mấy lần nữa. Kết quả chứng minh nam giới có thể xuất hiện cú sét ái tình lần thứ nhất vào năm 13,6 tuổi, nữ giới có thể xuất hiện cú sét ái tình vào năm 13 tuổi. Vả lại, số lần gặp cú sét ái tình của nữ giới nhiều hơn nam giới. Điều đó thể hiện rõ nữ giới trưởng thành sớm hơn nam giới.

Nhưng sau 20 tuổi, nam giới có nhiều cú sét ái tình hơn nữ giới. Điều đó chứng tỏ trước tuổi 20 nữ giới có nhiều cú sét ái tình hơn sau tuổi 20. Kết quả điều tra chỉ rõ, sau 20 tuổi, nam giới lãng mạn hơn nữ giới.

Vậy thì vì sao lại xuất hiện hiện tượng trai ngược như vậy? Theo các nhà nghiên cứu, sau tuổi 20, ý thức kết hôn của các thiếu nữ trở nên mãnh liệt cho nên ngày càng ít mơ mộng lãng mạn.

Xã hội hiện đại là chế độ xã hội một vợ một chồng. Nếu như đã yêu một người thì điều lý tưởng nhất là kết hôn với người ấy. Vì thế, người ta tương đối thận trọng trong tình yêu. Rất nhiều người không muốn thừa nhận tình yêu của mình. Như vậy đối với tình yêu, nữ giới hiện thực, lý trí và thận trọng hơn nam giới.

69. BẬC BỀ TRÊN PHẢN ĐỐI TÌNH CẢM LUYẾN ÁI

Nếu như bậc cha mẹ phản đối tình yêu của con cái thì con cái có cảm thấy bị kìm nén không? Nếu thực sự như vậy thì càng kích thích tình yêu nơi con trẻ.

Trong hiện thực cuộc sống, khi tình yêu bị ngăn trở thì như ngọn lửa được ngọn gió thổi. Từ yêu đến kết hôn, người trẻ tuổi từ trong gia đình mà đi đến cuộc sống độc lập. Đồng thời, đó là sự gắn bó mật thiết và kết hợp giữa 2 người thành một gia đình. Điều đó khiến cho mối quan hệ với những người xung quanh ngày càng phức tạp. Vì thế, khi hai người chuẩn bị kết hôn không chỉ dựa vào tình yêu lãng mạn mà còn tham khảo ý kiến của cả hai bên gia đình, người thân.

Vậy thì, nếu như bị cha mẹ phản đối thì sẽ ảnh hưởng như thế nào tới tình cảm của hai người đang

yêu? Hai người liệu có vì thế mà chia tay nhau?

Các nhà tâm lý đã điều tra và chỉ rõ khi hai người yêu nhau mà bị ngăn cản thì tình yêu của họ càng thắm thiết, tình cảm ngày càng gắn bó và cuồng nhiệt.

Khi các nhà tâm lý học tiến hành điều tra lớp thanh niên 17 tuổi thì thấy 30% trong số đó đã bước vào yêu đương. Nếu các em bị gia đình phản đối yêu đương thì lập tức tỏ sự đối lập với cha mẹ, người thân. Sự đối lập đó khiến cho đôi trẻ càng gắn bó với nhau mật thiết hơn.

Vậy thì sự ngăn cản tình yêu không những không chấm dứt được tình yêu mà còn khiến đối phương tỏ ý chống lại. Căn cứ vào sự nghiên cứu của các nhà tâm lý học thì khi tình cảm bị ngăn cấm thì người bị ngăn cấm sẽ có biểu hiện tâm lý chống lại và lại càng khiến cho hai bên phát triển mối liên hệ ngày càng mật thiết. Do bị cha mẹ phản đối, tình cảm hai bên dễ tiến đến bước nhảy vọt.

70. NHU CẦU NHẬN THỨC VĂN HOÁ

Điện ảnh khiêu dâm từng một dạo bị thủ tiêu vì nó gây tổn hại đến đạo đức chung, mê hoặc rất nhiều người vào vòng phạm tội. Chính xác là điện ảnh khiêu dâm là đầu mối phạm tội nhưng có đúng đó là nguyên nhân gây ra hành vi phạm tội hay không?

Các nhà tâm lý học đã tiến hành điều tra 1000 tội phạm. Họ muốn tìm hiểu xem sự phạm tội cuối cùng có liên quan đến văn hoá tình dục hay không? Đồng thời các nhà tâm lý học tiến hành điều tra các phương diện phạm tội khác, sau đó tiến hành so sánh với phương diện phạm tội tình dục. Kết quả họ phát hiện ra phạm nhân phạm tội tình dục đều đã xem phim ảnh khiêu dâm.

Rất nhiều người lo lắng nếu buông lỏng văn hoá tình dục dễ khiến phạm tội về tình dục tăng lên. Nhưng lo lắng này là không cần thiết.

Chính phủ Mỹ đã tiến hành thống kê ảnh hưởng của văn hoá tình dục với xã hội và tiến hành điều tra về tội phạm tình dục. Kết quả cho thấy sau khi con người được giải thích về văn hoá tình dục thì mức độ phạm tội ngày càng ít đi. Nguyên nhân vì sao? Vì con người là động vật cảm tính, nếu như người ta cảm thấy có chuyện phiền phức hoặc không mấy hứng thú thì người ta sẽ không hình thành tính tích cực. Vì thế, có thể nói tính văn hoá kìm nén nhu cầu tình dục của bản thân.

Loài người đã bước sang thế kỷ XXI, sự nhận thức tự nhiên và bản thân con người không ngừng phát triển, nhất là một số nước phương Tây. Từ những năm 1970 đã có chủ trương giải phóng tình dục, tự do sinh hoạt tình dục. Cho đến nay vấn đề giải phóng và tự do tình dục vẫn là vấn đề đang được bàn cãi.

71. QUAN HỆ GIỮA KHIÊU DÂM VỚI PHẠM TỘI

Người ta nói những nước Bắc Âu đều là những nước tự do và chính điều đó đã dẫn đến sự giảm thiểu tội phạm.

Theo con số thống kê của cảnh sát Đan Mạch, sự mở cửa khiến cho tổng thể hành vi phạm tội giảm. Dân chúng đã có thay đổi về nhận thức tội phạm.

Do nền văn hoá mở cửa, dân chúng bắt đầu có thái độ khoan dung đối với những hành vi phạm tội và không cho rằng những hành vi phạm tội là rất nghiêm trọng. Cho nên họ không báo cảnh sát và lượng phạm nhân có chiều hướng giảm. Nhưng chỉ căn cứ vào những hiện tượng đó, chúng ta khó nói rõ được sự mở cửa có khả năng làm giảm việc phạm tội hay không?

Tuy sự mở cửa có làm giảm số vụ phạm tội nhưng không thể làm giảm tội phạm bạo lực. Từ khi bỏ những lệnh cấm, tỉ lệ những vụ án cưỡng dâm tựa hồ như không có gì thay đổi. Vấn đề này có mối liên quan mật thiết với tình hình các nước cho nên không thể dựa vào tư liệu của Đan Mạch mà nói rõ được vấn đề.

Các nhà tâm lý học so sánh sự mở cửa với những vụ án cưỡng dâm giữa các nước trên thế giới và đã chứng minh rằng những nước mở cửa như Mỹ, Đan Mạch, có tỉ lệ vụ án cưỡng dâm nhiều hơn những nước như Xingapo, Anh, v.v… và hiện tại những vụ án tương tự loại này xảy ra tương đối nhiều.

Điều đó thể hiện rõ thái độ khoan dung của dân chúng với tội phạm vì tình dục và tỉ lệ số lượng tội phạm giảm. Trái lại, do sự kích thích của việc mở cửa có một số người sau khi xem phim bạo lực khiêu dâm bèn mô phỏng và học tập. Điều này trợ giúp cho sự hình thành tội phạm bạo lực.

Căn cứ vào điều tra tội phạm, các nhà tâm lý học đã phát hiện ra rằng không chỉ có kẻ phạm tội đã xem phim khiêu dâm mà kẻ phạm tội cưỡng dâm rất có hứng thú với phim khiêu dâm, bạo lực. Vì vậy, văn hoá bạo lực khiêu dâm có tác hại cực lớn với con người ta.

72. QUAN HỆ GIỮA TÍNH NHU CẦU VÀ TÍNH CÔNG KÍCH

Văn hoá khiêu dâm khiến con người hình thành tình dục mãnh liệt. Người xem phim khiêu dâm bao lực có thể dẫn đến phạm tội cưỡng dâm và bạo lực. Vậy sự thực có phải như thế hay không?

Muốn chứng minh trực tiếp vấn đề này rất khó. Vì vậy các nhà tâm lý học đã tiến hành nghiên cứu và điều tra nhiều mặt về mối quan hệ giữa phim khiêu dâm với nhu cầu công kích.

Người tham gia thử nghiệm nhu cầu công kích và người chủ trì thí nghiệm sau khi bị kích thích lại dùng người trước kích thích người sau. Sau đó căn cứ vào số lần kích thích và mức độ phản ứng mà tiến hành điều tra nhu cầu công kích.

Phương pháp thí nghiệm là để học sinh xem phim với những nội dung khác nhau. Căn cứ vào mức độ phản ánh của học sinh sau khi xem phim để đo sự mạnh yếu trong nhu cầu công kích của các em.

Nội dung phim có ba loại: Phim khiêu dâm, phim bạo lực, phim không khiêu dâm cũng không bạo lực. Sau khi hoàn thành thử nghiệm các nhà tâm lý học phát hiện thấy người báo thù kịch liệt nhất không phải là số học sinh đã xem phim bạo lực mà xem phim khiêu dâm.

Người ra các nhà tâm lý học còn đo được huyết áp của học sinh trong lúc thử nghiệm. Học sinh trong lúc xem phim khiêu dâm huyết áp tăng vọt lên thể hiện rõ sự hưng phấn. Điều đó khiến các nhà tâm lý học phát hiện được nguyên nhân của hành động công kích.

Nhưng trong một thí nghiệm khác, một số học sinh sau khi xem phim khiêu dâm thì lại ở trong tình huống kiềm chế công kích. Có thể thấy mối quan hệ giữa điện ảnh khiêu dâm với hành động công kích không phải là đơn giản.

Theo kết quả nghiên cứu gần đây, mâu thuẫn đó hình thành do nội dung phim khiêu dâm khác nhau. Những phim khiêu dâm có đầy đủ tính nghệ thuật khiến con người cảm thấy vui vẻ đã có tác dụng kìm nén công kích mà phim khiêu dâm bạo lực giúp cho dục vọng công kích của con người phát triển.

Để chứng minh vấn đề này các nhà tâm lý học lại làm một cuộc thử nghiệm khác. Họ để cho học sinh xem bốn loại phim: Phim khiêu dâm, phim bạo lực, phim vừa khiêu dâm vừa bạo lực, phim thông thường.

Sau khi xem xong nhu cầu công kích của những người xem phim theo thứ tự từ mạnh đến yếu là: người xem phim bạo lực khiêu dâm, người xem phim bạo lực, người xem phim khiêu dâm, người xem phim thông thường.

Nhìn từ kết quả đó phim khiêu dâm không có mấy quan hệ đến tội phạm nhưng trong đó bao hàm ít nhiều mối quan hệ vói hành vi bạo lực.

Phim khiêu dâm bạo lực có ảnh hưởng rất xấu đến con người. Đó là một vấn đề xã hội nghiêm trọng cần chú ý.

73. ĐIỀU TRA VỀ LUYẾN ÁI CỦA NGƯỜI TRẺ TUỔI.

Người xưa có câu, khi kết hôn là lúc bắt đầu xa nhau. Trong hiện thực cuộc sống dù hai người có thề non hẹn biển nhưng chưa chắc sống được cả đời bên nhau. Trong thực tế rất nhiều người yêu nhau chưa lâu đã xuất hiện những vết rạn nứt.

Tình yêu có lẽ là sự đau khổ. Để bổ sung cho nỗi thống khổ đó con người tìm thấy sự kích động và niềm vui trong tình yêu. Nỗi đau khổ và bi thương của sự thất tình không có gì bù đắp được.

Vậy vì sao những đôi thanh niên nam nữ từng thề non hẹn biển lại chia tay. Các nhà tâm lý học đã tiến hành điều tra hơn 100 đôi trai gái và thấy rõ khi yêu nhau rất ít khi cả hai bên đều nói lời chia tay mà phần lớn chỉ có một phía yêu cầu chấm dứt.

Nhân tố lớn nhất phá vỡ quan hệ giữa hai người là một phía cảm thấy chán chường mệt mỏi. Bản thân tình yêu là một thứ tình cảm hưng phấn mãnh liệt. Nếu không có thì quan hệ giữa hai người tự nhiên bị lạnh nhạt.

Còn một lí do rất quan trọng là thị hiếu và hứng thú của hai bên khác nhau. Trong những lần tiếp xúc cả hai bên tất sẽ hiểu được hứng thú và thị hiếu của nhau, nếu như phát hiện ra có những chỗ không hợp nhau thì hai bên rất dễ chia tay.

Còn một nguyên nhân nữa là một bên muốn độc lập. Tình yêu tự nhiên bị sự ràng buộc nhưng con người là một loại động vật thích độc lập. Họ nuôi khát vọng tự do mãnh liệt.

Một khi nhu cầu tự do ngày càng mãnh liệt thì họ không muốn sự ràng buộc của đối phương. Thế là hình thành điểm khởi đầu cho sự chia tay giữa hai bên. Đó chính là nguyên nhân dẫn đến sự chia tay trong tình yêu.

Theo con số điều tra dù là nam hay nữ thì yêu cầu chia tay với người yêu để được độc lập tương đối nhiều. Hiện tượng này phổ biến rộng rãi ở nước Mỹ.

Ngoài nhu cầu được độc lập, con người còn xuất hiện nhu cầu dịch chuyển về tình cảm. Đó là nhu cầu có mới nới cũ rất phổ biến trong hiện thực cuộc sống.

74. NHU CẦU KHI KHÔNG CÓ CẢM GIÁC VỚI SỰ VẬT BÊN NGOÀI

Chúng ta đều không thích sự kích thích và căng thẳng quá độ nhưng xung quanh ta lại có rất nhiều sự kích thích khiến người ta rất căng thẳng, áp lực của công việc, công cụ giao thông, tiếng ồn của công xưởng v.v… đều có ảnh hưởng không tốt đến con người. Có lúc tiếng đàn êm ả cũng khiến người ta có cảm giác điếc tai. Thậm chí có người do không chịu được sự kích thích từ bên ngoài mà nảy sinh ý tưởng giết người.

Chính vì những kích thích và áp lực của thế giới bên ngoài khiến con người rất muốn sống trong những cảnh điền viên. Nhiều người muốn đặt công việc sang một bên, đi nghỉ ở những nơi thoáng mát, tránh xa đô thị. Những nơi đó tuy đẹp nhưng chúng ta cũng chỉ được hưởng trong một thời gian ngắn ngủi. Chúng ta lại phải trở về thành phố. Ngoài việc rời xa thế gian, nếu không bạn sẽ không bao giờ tránh được

sự kích thích.

Để chứng minh xem con người có ảnh hưởng gì trong hoàn cảnh không có sự kích thích hay không, các nhà tâm lý học đã mời sinh viên đại học làm một thử nghiệm. Kết quả thử nghiệm chứng minh, con người còn cần có một hoàn cảnh kích thích mãnh liệt.

Thí nghiệm làm trong một phòng nhỏ có điều hoà, để người tham gia nằm trên một chiếc giường đơn, đeo một chiếc kính không nhìn thấy gì, đi một chiếc găng tay dầy không sờ được vật gì, lỗ tai được bịt kín. Trong khi tiến hành thí nghiệm, người tham gia chỉ được phép ăn cơm và đi vệ sinh, còn tất cả thời gian phải nằm trên giường không được làm bất cứ việc gì.

Không lâu sau những sinh viên tham gia thí nghiệm đều biết là những cái đó tựa hồ như những con người tu ở trong hoàn cảnh rất dễ chịu, nhưng trên thực tế thì khác, người ta không thể chịu nổi. Trong số những sinh viên tham gia thí nghiệm, người chịu đựng giỏi nhất tình trạng đó cũng chỉ kéo dài trong 2-3 ngày thôi.

Đêm đầu tiên, các sinh viên còn cảm thấy dễ chịu nhưng đến đêm thứ hai họ bắt đầu cảm thấy nhàm chán. Trong hoàn cảnh đơn điệu nhàm chán không thể chịu nổi đó, ngay cả bài toán đơn giản nhất họ cũng làm sai. Vì thế, sau 2-3 ngày thí nghiệm, các sinh viên tự nhiên xuất hiện ảo giác. Thậm chí họ còn nhìn thấy ánh sáng chia làm mấy hình ảnh. Tuy tình trạng tồi tệ của họ tự nhiên mất đi sau khi dừng thí nghiệm nhưng họ vẫn ý thức rõ ràng rằng nếu như triệt để bỏ đi những kích thích, con người sẽ nảy sinh sự khác thường.

Đương nhiên, trong hiện thực cuộc sống, điều chúng ta tìm đến là có sự biến đổi nhất định và chỉ cần có sự kích thích phù hợp chứ không phải là sự kích thích quá độ.

75. TRẮC NGHIỆM ĐỘNG CƠ HIẾU KỲ CỦA VƯỢN NGƯỜI

Đương khi bạn đi gặp một giám đốc công ty nhưng không may ông ta đang bận tiếp khách. Thế là cô thư ký dẫn bạn vào một phòng khách sang trọng và để bạn chờ ở đó. Quá 5 phút mà chưa thấy ông giám đốc vào, bạn nhất định cảm thấy nhàm chán. Thế là bạn bắt đầu chú ý quan sát xung quanh gian phòng hoặc đứng dậy ngắm phong cảnh bên ngoài cửa sổ. Các nhà tâm lý học đã tiến hành quan sát vượn người ở trong tình trạng chờ đợi cũng giống như người, cũng có những hành vi thăm dò. Nhưng vượn người thường thông qua màu sắc của khung cửa để tìm đến cửa sổ. Sau khi chúng phát hiện ra cửa sổ thì không ngừng quan sát ra phía ngoài.

Trẻ em cũng có lúc mải chơi quên ăn. Vượn người cũng như vậy. Trẻ em thường nhận được sự cổ vũ nhưng vượn người sau khi chơi trò chơi tuy không được cổ vũ nhưng vẫn chơi nhiệt tình. Hành động đó hoàn toàn dựa vào động cơ tự thân vượn người mà không chịu tác động của sự kích thích bên ngoài.

Các nhà tâm lý học chia sự hiếu kỳ làm hai loại: Một là sự hiếu kỳ mở rộng, hai là sự hiếu kỳ đặc biệt. Sự hiếu kỳ mở rộng không có mục tiêu nhất định, chịu ảnh hưởng của các loại tin tức. Sự hiếu kỳ đặc biệt có mục tiêu nhất định, hình thành khi con người muốn hiểu biết một việc gì. Chỉ cần đáp ứng một lượng tin tức nhất định thì sự hiếu kỳ được đáp ứng. Vì thế, sự hiếu kỳ đặc biệt là muốn giành được một mặt về tin tức. Vì thế không phải bất cứ tin tức nào đều dẫn đến sự hiếu kỳ.

Có người liên hệ hành động nhận thức với tính hiếu kỳ của con người và cho rằng hành động nhận thức cũng là hành động thu thập tin tức.

76. SỰ GIAO LƯU TÌNH CẢM GIỮA CHA MẸ VÀ CON CÁI

Con cái đạt thành tích học tập tốt là niềm vui của cha mẹ. Khi biết tin con cái đạt kết quả học tập tốt thì cha mẹ dùng mọi cách thể hiện tình cảm của mình. Dùng lời nói mới chỉ biểu hiện được một nửa niềm vui mà một nửa niềm vui nữa phải dùng hình thức vật chất để biểu hiện.

Các bậc làm cha mẹ có nhiều cơ hội thể nghiệm niềm vui này. Ngoài việc khen thưởng, cha mẹ cần mua cho con cái những gì chúng thích. Cha mẹ sẽ cảm nhận được niềm vui của con trẻ mà con trẻ thì được thứ chúng muốn. Lúc đó cả con cái và cha mẹ đều chìm trong niềm hạnh phúc.

Nhưng xin chú ý, cha mẹ dùng hình thức vật chất thưởng cho con cái cần có một tiền đề. Đó là con trẻ cần giành được thành tích đặc biệt. Tuy các bậc cha mẹ dường như không chú ý đến điểm này nhưng khi trẻ em không đạt được thành tích thì chúng cũng không muốn thứ chúng thích. Trái lại, nếu như các em liên tục đạt thành tích tốt thì cha mẹ có thói quen cũng phải thưởng liên tục cho các em.

Nhưng sự giao lưu giữa mẹ và con sẽ hình thành một thứ tình cảm khiến bản thân bị khống chế bởi tiền thù lao. Loại tình cảm này sẽ làm giảm đi hứng thú tự giác của các em. Nhìn từ chỉnh thể, hành vi mang tính chủ động của các em cũng giảm đi. Tất nhiên là đừng để các em cố gắng học chỉ vì sợ cha mẹ quở trách. Đó cũng không phải là tự nguyện của các em. Cho nên bỏ đi sự thưởng phạt, trẻ em sẽ dựa theo thị hiếu và hành động vốn có của bản thân, rất có thể các em lại học tập nghiêm túc.

Trong thực tế cuộc sống, các bậc cha mẹ thường mua quà thưởng cho các em. Rất nhiều người không chú ý đến điều đó và cho rằng hành động của mình không có gì sai trái. Nhưng cách làm đó nuôi dưỡng các em mình trở thành người chỉ dựa vào ảnh hưởng của áp lực bên ngoài mới hành động.

77. NGUYÊN LÝ CHIẾT KHẤU CỦA NGUYÊN NHÂN BÊN TRONG

Có nhiều trường hợp trẻ ăn cơm chậm chạp, bà mẹ quát: "Con! Đừng lề mề nữa, ăn nhanh lên còn đi làm bài tập!"

- Con đang muốn đi làm đây!
- Nhưng sao con ăn uống chậm chạp thế?
- Đấy là lo mẹ cứ ca cẩm làm con không muốn làm bài tập nữa.
- Được rồi! Kỳ thực con không muốn làm ngay từ lúc đầu.

Lúc đó, con trẻ nhất định sẽ nghĩ: Mẹ mình thật không hiểu mình. Thật là mình muốn làm bài tập nhưng mẹ không tin mình.

Suy nghĩ kỹ càng một chút, việc đó hình như rất khó bàn cãi. Cháu bé vốn muốn đi làm bài tập mà người mẹ nói cũng là để cháu bé chịu khó học bài. Vậy vì sao cháu bé không muốn đi học chỉ vì lời mẹ nói? Xem ra tựa hồ việc đó có nhiều bất hợp lý. Nhưng trong thực tế cuộc sống, quả thực có tồn tại những chuyện như vậy.

Các nhà tâm lý học cho rằng: Hành động của con người là do bản thân quyết định. Khi con người ta thấy có một lực lượng mạnh mẽ bên ngoài khiến người ta không thể chi phối hành động của bản thân thì mặc dù bản thân muốn làm việc đó vẫn kèm theo sự khó chịu.

Thí dụ ở trên do áp lực của bà mẹ ép con đi học khiến cho con trẻ cảm thấy khó chịu cho nên dù là đứa trẻ có muốn đi học cũng không muốn đi nữa. Nếu như người mẹ kiên nhẫn thêm vài phút mà không giục giã con nhanh nhanh đi học thì kết quả hẳn sẽ khác đi. Tâm lý làm trái lại của con trẻ không phải là không muốn học tập mà là muốn học nhưng lại có cảm giác khó chịu.

Xin hãy ghi nhớ, khi người ta không thể dựa vào ý chí của bản thân để quyết định hành động của mình thì sẽ không xuất hiện sự nhiệt tình và cố gắng công tác.

78. LÝ LUẬN NHẬN THỨC BẢN THÂN VỚI ĐỘNG CƠ TỰ PHÁT

Không có người nào vì được ca ngợi mà không vui vẻ. Trong tâm lý học xã hội có lý luận nhận thức bản thân. Nội dung cơ bản của lý luận đó là thái độ của con người. Có thể hiểu một số tình cảm và một số cảm giác nội tại khác của con người có thể thông qua sự quan sát hành động của họ và sự phản ánh hành động ấy. Do sự nhận thức đó hình thành trong con người ta cho nên sẽ xuất hiện một số tình huống không có cách nào giải thích được.

Thí dụ: có em học sinh vì không thích thầy giáo mà không thích học. Nếu như dùng lý luận tự nhận thức thì các em sẽ tự giác học hơn nhiều.

Để chứng minh quá trình tự nhận thức của con người, các nhà tâm lý học đã làm thí nghiệm dưới đây. Trước hết, trước 3 tuần làm thí nghiệm chính thức, các nhà tâm lý học tiến hành điều tra tính cách của tất cả những nhân viên tham gia thí nghiệm. Khi làm thí nghiệm chính thức, cần để mỗi người chọn một trong ba tình huống dưới đây xong mới tiến hành thí nghiệm.

A. Nguyên nhân điều kiện bên trong: tính cách của người tham gia thí nghiệm thích hợp với thí nghiệm đó.
B. Nguyên nhân điều kiện bên ngoài: tính cách của người tham gia thí nghiệm không hợp với thí nghiệm đó.
C. Không có nguyên nhân điều kiện: không đưa lại bất kỳ tình huống nào.

Sau khi kết thúc thí nghiệm, người ta phát hiện người chọn tình huống thứ hai thiếu niềm tin hơn so với hai tình huống kia.

Điều đó đưa đến cho chúng ta một cục diện giáo dục rất có ý nghĩa. Cách đánh giá của học sinh có ảnh hưởng rất lớn đến động cơ học tập của các em. Nếu như từ góc độ tâm lý muốn tiếp cận với thầy giáo thì động cơ tự giác của các em sẽ tăng lên. Nhưng nếu như vì nguyên nhân điều kiện bên ngoài bắt buộc các em phải học thì động cơ tự giác học của các em nhất định giảm xuống. Vì thế, chúng ta cần nhớ dù là việc gì thì chỉ có điều chỉnh nguyên nhân bên ngoài và nguyên nhân bên trong mới đạt hiệu quả cao nhất.

79. TÍNH TỰ CHỦ

Một nguyên nhân quan trọng để kinh tế Nhật Bản phát triển là chất lượng hàng hoá của Nhật Bản rất cao. Ở Nhật Bản, hầu như mỗi xí nghiệp đều có tiểu tổ hoạt động từ C đến ZD. Một số phương pháp hành động của tiểu tổ đó có sự khác nhau giữa các xí nghiệp. Nhưng nhìn từ tổng thể, vấn đề chất lượng sản phẩm, hiệu quả công tác, thành phẩm, an toàn lao động v.v… hoàn toàn dựa vào năng lực của các thành viên trong tiểu tổ.

Bí quyết thành công của những tiểu tổ đó quyết định ở tính tự chủ của các thành viên. Họ không làm việc theo mệnh lệnh của cấp trên mà hoàn toàn dựa vào ý chí của bản thân để làm việc. Điều đó khiến họ đồng thời phát hiện được bản thân vừa có được niềm vui. Tình cảm đó giúp cho sự hình thành một tập thể đầy sức mạnh.

Các nhà tâm lý học cho rằng: ý chí của bản thân là cơ sở quyết định hành động, do nguyên nhân tự thân dẫn đến cho nên gọi đó là tính tự chủ. Người tự hiểu được bản thân được gọi là kẻ mạnh. Trái lại, người thiếu ý chí tự chủ được gọi là kẻ yếu.

Kẻ mạnh là người có thể tự chi phối số phận mình. Tất cả hành động của họ đều xuất phát từ tự thân

họ. Kẻ yếu là người thiếu ý chí, bản thân chẳng qua chỉ là kẻ lười biếng.

Hai trạng thái tâm lý đó có ảnh hưởng lớn với hành vi động cơ của con người. Người cho rằng bản thân mạnh mẽ là người có tinh thần lạc quan tích cực, có thể nhận bất cứ sự khiêu chiến nào. Kẻ cho rằng bản thân yếu thì luôn luôn tiêu cực phòng thủ, thiếu tính quyết đoán, lẩn tránh sự khiêu chiến. Người mạnh tự thấy năng lực tiềm tàng của bản thân. Người yếu lại cảm thấy bản thân mềm yếu, nhu nhược không có tài năng.

Viên chức trong các xí nghiệp của Nhật Bản thông qua việc tham gia hoạt động các tiểu tổ mang đầy tính tự chủ có thể phát huy được tính tích cực của bản thân, cảm thấy bản thân là người chủ xí nghiệp. Như vậy, tự nhiên xí nghiệp sẽ làm ăn phát tài mà ngày một đi lên.

80. TÍNH NĂNG ĐỘNG VỚI THU NHẬP

Việc khen thưởng cho học sinh đạt thành tích cao cố nhiên là rất quan trọng nhưng hình thức trực tiếp dùng tiền khen thưởng cố nhiên không phải là biện pháp hay.

Rất nhiều người cho rằng, tuy thưởng quà cho trẻ em không phải là việc xấu nhưng chưa chắc là việc tốt cho các em. Vả lại, có những ý kiến khác nhau trong việc khen thưởng nâng cao thành tích cho các em.

Các nhà tâm lý học cho rằng: việc phát phần thưởng cho các em làm giảm tính tích cực học tập của tự thân học sinh. Để chứng minh, các nhà tâm lý học đã làm nhiều thí nghiệm và tiến hành phân tích hành động của các em. Kết quả cho thấy tiền thù lao sẽ làm giảm tính tích cực của con người. Các em học sinh được nhận tiền thù lao hay tiền thưởng thì thường mất đi tính tích cực học tập.

Vì vậy, không cần dùng phương thức thưởng quà để nâng cao tính tích cực học tập của các em. Hy vọng mọi người đều biết, phương pháp này tiềm ẩn mối nguy hại và là phương pháp không đạt bất cứ hiệu quả nào.

81. CẢM GIÁC ĐÓI BỤNG VÀ MUỐN ĂN

ăn là hành động dẫn đến từ cảm giác đói bụng. Điều đó quả không sai. Nhưng thông qua sự điều tra về hiện tượng đói bụng, các nhà tâm lý học phát hiện ra sự hình thành cảm giác đói bụng không phải là giản đơn như thế.

Trước kia, người ta cho rằng nguyên nhân đói bụng là do bụng rỗng. Nhưng hiện tại người ta không còn giữ quan điểm đó nữa. Hiện tại, người ta dùng phổ biến lý luận trung tâm thần kinh giải thích vấn đề này. Các nhà tâm lý học thông qua động vật chứng minh, trong đại não có trung tâm điều tiết nhu cầu ăn uống. Đó là nơi tập trung dầy đặc trung tâm hành động và tình cảm. Nếu như bên trong bộ phận này bị phá hoại thì nhu cầu ăn của động vật sẽ trở nên khủng khiếp. Nếu như bên ngoài bộ phận này bị phá huỷ thì động vật sẽ tuyệt thực đến chết. Nếu như dùng dòng điện bên kích thích bên ngoài bộ phận này thì mặc dù đã ăn rất no, động vật lại bắt đầu ăn tiếp. Trái lại, nếu như tiến hành kích điện bên trong bộ phận này thì động vật có đói cũng không ăn gì. Chúng ta gọi bộ phận bên trong là "Trung tâm báo no", bộ phận bên ngoài là "Trung tâm ăn uống".

Hai trung tâm thần kinh này rất mẫn cảm với sự thay đổi đường Glucô trong máu. Nếu như lượng đường Glucô hạ xuống dưới mức bình thường thì rất nhạy với trung tâm ăn uống. Nếu như lượng đường Glucô lên trên mức bình thường thì rất nhạy với trung tâm báo no. Người và động vật đều căn cứ vào sự điều tiết không ngừng của hai trung tâm thần kinh này mà khiến cho lượng đường trong máu được cân bằng.

Từ góc độ y học phân tích, giai đoạn trước khi ăn tốt nhất là không nên ăn bất cứ thứ gì. Vì hoa quả, tinh bột, đường đều có Glucô cho nên ăn gì cũng khiến lượng đường trong máu tăng lên.

Nhưng cảm giác no không chỉ do sự tăng lượng đường trong máu quyết định. Nếu như ăn nhiều loại thức ăn như khoai sọ, khoai lang thì dù ăn bao nhiêu lượng đường trong máu cũng không tăng lên. Chỉ đến khi bụng căng tròn thì trung tâm thần kinh báo no mới hoạt động. Nói cách khác là do ăn nhiều mà khiến cho dạ dày căng đến độ lớn nhất thì trung tâm thần kinh báo no mới hoạt động báo dừng ăn.

Do dạ dày không thừa nhận nữa thì người ta mới dừng ăn. Điều này hoàn toàn khác với cảm giác no khi lượng đường trong máu tăng cao. Mặc dù uống nước cũng có thể giúp người ta no bụng cho nên chỉ cần trong dạ dày có một thứ gì đó là người ta sẽ hết cảm giác đói bụng.

82. ĐẶC THÙ CỦA BỆNH ĐÓI

Muối, vitamin, protit, v.v… đều là chất dinh dưỡng cần thiết duy trì sự sống. Nhưng nếu như thiếu những nguyên tố đó, người ta sẽ phải ăn thức ăn bổ sung. Sự ăn uống có liên quan đến việc bổ sung chất dinh dưỡng gọi là "Đặc thù của đói".

Ngay cả động vật cũng chọn thứ thức ăn cần bổ sung chất dinh dưỡng. Nếu như cơ thể chuột thiếu chất protit thì tự nhiên chúng sẽ chọn đồ ăn có chứa protit. Những con chuột thiếu vitamin B sẽ ăn một lượng lớn các loại men để bổ sung vitamin B. Tương tự nếu thiếu các loại vitamin khác, chuột cũng sẽ tìm đến các loại thức ăn khác nhau. Khi người ta đặc trước mặt chú chuột tất cả các loại thức ăn chứa những chất dinh dưỡng khác nhau mà chuột đến ăn thì có thể khẳng định chú chuột đó đang ở trong tình trạng

không được cung cấp đủ chất dinh dưỡng. Ngoài ra chuột còn biết chọn các loại thức ăn mà chúng thấy thiếu. Tuy cơ thể chuột không phải tiềm ẩn tính thích ứng mà đó vẫn là một bí mật chưa mở ra được. E rằng không phải bộ phận đại não của chuột phát hiện thấy cơ thể thiếu chất dinh dưỡng mà là mỗi loại thức ăn đều liên quan đến tác dụng của hệ thần kinh trung ương cho nên chúng mới đi săn hoặc kiếm những thức ăn mà chúng cảm thấy thiếu.

Ở nhà ăn của một số đơn vị, người ta thường đứng trước bàn chọn những thức ăn mà mình thích. Điều đó cũng chứng tỏ họ chọn những thức ăn có thể cung cấp chất dinh dưỡng mà cơ thể họ thiếu.

Có một số chuyên gia dinh dưỡng cho rằng: nếu để người ta tuỳ ý chọn lựa nhất định người ta sẽ chọn món ăn mà mình thích. Như vậy sẽ dẫn đến sự khảnh ăn, cho nên tốt nhất là dựa theo quan điểm dinh dưỡng học, cần ấn định món ăn khi ăn. Người ta thường không chú ý đến vấn đề dinh dưỡng khi ăn uống nhưng chất dinh dưỡng trong cơ thể lại rất cân bằng. Có thể trong cơ thể con người có khả năng điều chỉnh chất dinh dưỡng.

Nhưng khi trí tuệ loài người phát triển thì không thể dựa vào thói quen và thị hiếu sinh hoạt của mình. Điều đó phá hoại cơ năng cân bằng trong bản thân con người. Cho nên, điều quan trọng nhất là nên giữ được quy luật cuộc sống.

83. BA HÌNH THỨC BÉO PHÌ

Chúng ta đều biết, ăn quá nhiều thì sẽ dẫn đến béo phì. Do sự hấp thụ nhiệt lượng lớn hơn tiêu hao cho nên năng lượng thừa sẽ dùng hình thức tích mỡ trong cơ thể con người.

Cái gọi là béo phì chỉ tình huống thừa năng lượng. Căn cứ vào sự khống chế nhu cầu ăn uống, chúng ta có thể phân thành 3 hình thức béo phì.

Từ khi bắt đầu ăn cho đến khi năng lượng đường trong máu tăng lên là thời gian quan trọng để tiêu hoá và hấp thụ. Người thuộc loại hình thứ nhất là người ăn sáng rất nhanh. Loại hình này ngoài việc ăn sáng nhanh còn có thói quen ăn vặt cho đến khi lượng đường trong máu tăng lên, họ đã ăn rất nhiều. Có thể nói, họ đã ăn quá nhiều.

Loại hình béo phì thứ hai là người ăn quá nhiều mà khiến họ cho lượng đường trong máu cao. Mức đường glucô trong máu của mỗi con người đều khác nhau. Nói chung, người ăn quá nhiều sẽ khiến cho lượng đường glucô cao hơn mức bình thường của người bình thường. Cũng có thể nói, lượng đường glucô trong máu của những người đó không cao quá mức, trung tâm ăn uống của họ không nhạy bén cho nên khi họ cảm thấy no thì đã ăn quá nhiều. Mức độ cao thấp của lượng đường glucô trong máu là do truyền dinh dưỡng và dinh dưỡng thời kỳ thơ ấu quyết định.

Sự béo phì của người trưởng thành chỉ là sự tăng nhanh của tế bào mỡ mà trẻ em béo phì do ăn quá nhiều là do số lượng tế bào tăng. Béo phì không những có liên quan đến di truyền mà còn có mối liên hệ mật thiết với việc ăn uống của thời trẻ tuổi. Có người nói, ý chí của người thuộc loại hình này bạc nhược nhưng thực tế không phải như vậy.

Một trong những nguyên nhân có cảm giác no bụng là do lượng glucô trong máu cao, nguyên nhân khác là do dạ dày đầy. Loại hình người béo phì thứ ba là do ăn quá nhiều mà khiến cho bụng quá to. Loại hình này sau khi ăn, mặc dù lượng đường glucô trong máu đã tăng nhưng nếu như cảm thấy mức độ ăn chưa đủ thì họ vẫn tiếp tục ăn. Loại hình này coi việc ăn no là hạnh phúc lớn nhất của một đời người.

84. CẢM GIÁC ĐÓI BỤNG VỚI GIÁ TRỊ SỬ DỤNG ĐƯỜNG GLUCÔ

Béo phì có mối liên hệ rất lớn với người phát bệnh ở tuổi trưởng thành cho nên cần đặc biệt chú ý đến tình trạng trước khi phát bệnh tiểu đường.

Người ta thường thông qua ăn uống để nâng cao lượng glucô trong máu. Sau khi hệ thần kinh phát tín hiệu ngừng hành động ăn uống là bắt đầu tiết ra Insulin. Khi lượng đường glucô trong máu cao khiến con người có cảm giác no thì tế bào trong toàn bộ cơ thể người bắt đầu hấp thụ Insulin. Như vậy khiến cho lượng đường glucô trong máu giảm xuống. Nhưng có một số người do ăn quá nhiều nên khiến cho lượng đường glucô không ngừng sản sinh khiến cho Insulin phải gánh trọng trách quá lớn sẽ khiến cho chức năng tiết ra Insulin bị cản trở. Như vậy sẽ dẫn đến bệnh tiểu đường.

Tuy lượng đường glucô trong máu của người mắc bệnh đái đường rất cao nhưng họ vẫn muốn ăn. Điều đó trái với lý luận cân bằng đường glucô. Cho nên chúng ta có thể coi bệnh đái đường là một loại bệnh sử dụng đường ít. Dưới đây chúng ta có thể thấy một số nguyên nhân của cảm giác đói bụng.

Chúng ta có thể căn cứ vào sự khác nhau của lượng đường glucô trong máu, trong tĩnh mạch và động mạch để hiểu được trong mạch máu cuối cùng có bao nhiêu đường glucô được dùng. Khi máu dùng gần hết lượng đường glucô cũng là biểu thị đường glucô trong máu đã hạ đến mức độ thấp nhất. Với người bình thường thì khi đói bụng, lượng glucô trong máu gần như cạn kiệt, mà khi lượng đường glucô tăng lên là lúc con người cảm thấy no bụng. Khi lượng glucô trong máu giảm xuống là lúc con người ta cảm thấy đói bụng.

Thực tế chứng minh lượng glucô trong máu của người mắc bệnh tiểu đường mặc dù cao nhưng giá trị sử dụng thấp, thậm chí còn để dư thừa nhưng không hấp thụ được. Đó là vì sau khi cơ thể con người

được tăng glucô thì giá trị sử dụng không được nâng cao. Nguyên nhân là vì tế bào không có khả năng hấp thụ và tiêu hao glucô. Từ đó chúng ta không có cách nào phát hiện được lượng đường glucô trong động mạch và tĩnh mạch.

Người bệnh tiểu đường mặc dù có lượng glucô trong máu cao nhưng vẫn đói bụng ghê gớm. Ở đây, điều quan trọng nhất không phải là giá trị tuyệt đối mà là giá trị sử dụng đường glucô trong máu. Cảm giác đói bụng của người mắc bệnh tiểu đường cũng giống như cảm giác đói của người không mắc bệnh. Người béo phì nếu như lúc nào cũng có cảm giác muốn ăn thì cũng dễ mắc bệnh tiểu đường.

85. CƠ NĂNG CỦA NHU CẦU UỐNG NƯỚC

Nhu cầu uống nước là do niêm mạc cổ họng và xoang miệng bị khô. Chính điều đó đã dẫn đến hành động uống nước.

Trên thực tế, cổ họng và niêm mạc bị khô được phản ánh mãnh liệt hơn so với nhu cầu ăn. Nhưng chỉ cần bạn làm ướt cổ họng là có thể tránh bị khô cổ họng. Nếu như dùng máy móc kích thích thực quản và dạ dày thì cũng giống như có thể kìm nén nhu cầu uống nước. Nhưng cũng giống như nhu cầu ăn, nhu cầu uống nước không chỉ do việc khô cổ họng dẫn đến.

Các nhà tâm lý học đã làm thí nghiệm với sơn dương và chứng minh được rằng: cơ năng của nhu cầu ăn uống cơ bản giống nhau, đều nằm ở đại não. Trong thí nghiệm, khi sơn dương bị kích điện vào đại não thì sẽ nảy sinh hành động uống nước. Nếu như trung tâm cơ năng thần kinh bị phá huỷ thì sơn dương hoàn toàn mất khả năng uống nước. Qua một thời gian, sơn dương sẽ mất nước mà chết. Điều này nói tác dụng của trung tâm thần kinh với nhu cầu uống nước.

Khi chúng ta cho muối vào nước uống cho dê, trung tâm cơ năng uống nước bị kích thích, sơn dương sẽ bắt đầu uống nước với lượng lớn, có khi đến 16 lít nước và cứ uống mãi dù đã hết khát. Hoạt động của trung tâm uống nước không những thúc đẩy hành động uống nước mà còn kích thích lợi tiểu, có tác dụng tốt cho hệ tuần hoàn cơ thể.

Uống nước có thể khiến cho nồng độ máu giảm xuống, đồng thời cũng làm giảm đi ảnh hưởng của hệ thống kích tố, còn có thể thông qua sự cân bằng của quá trình thuỷ phân để điều tiết sự bài tiết nước tiểu. Nhu cầu uống nước trực tiếp kìm nén kích tố và hoàn toàn khác với cơ năng muốn ăn.

Vì thế người mắc bệnh não hoặc đại não bị tổn thương sẽ dẫn đến chứng khát nước và chứng không cầm được đái. nếu như nảy sinh tác động ngăn chặn sự tiết ra kích tố chống lợi tiểu thì sẽ có hiện tượng đái nhiều hoặc thoát nước.

86. ĂN ÍT ĂN NHIỀU BỮA VỚI ĂN NHIỀU ĂN ÍT BỮA

Chuột bạch thuộc loại động vật hoạt động ban đêm nên hay ăn về đêm và ăn không ngừng. Chúng ta gọi loại động vật ăn ít mà ăn nhiều bữa là " loại hình động vật ăn nhiều bữa". Mà động vật to lớn như voi, sư tử thì ăn hết ngay con mồi sau khi săn được trong một thời gian ngắn. Loại động vật đó được gọi là "loại hình động vật ăn ít bữa".

Chuột túi, thỏ, sơn dương, … đều thuộc loại hình động vật ăn nhiều bữa. Nếu như thay đổi thời gian ăn của một số loài động vật này, để chúng ăn 2 lần trong ngày, mỗi lần ăn trong 2 giờ thì lúc đầu chúng ăn rất ít và trọng lượng cơ thể giảm xuống. Nhưng sau khi chúng quen với phương thức này thì chúng sẽ ăn nhiều lên. Thực tế chứng minh, động vật ăn ít ăn nhiều bữa có thể trở thành động vật ăn nhiều nhưng ăn ít bữa.

Nên chú ý là, khi động vật ăn ít ăn nhiều bữa trở thành động vật ăn nhiều nhưng ăn ít bữa thì béo hơn rất nhiều. Các nhà tâm lý học đã tiến hành điều tra việc ăn uống của người và kết quả phát hiện thấy người cũng thuộc loại hình động vật ăn ít nhưng ăn nhiều bữa. Nếu như thay đổi một chút phương thức ăn uống thì nhất định người ta sẽ béo lên.

Thông qua việc điều tra những người già từ 60 - 64 tuổi ở Tokyo, người ta đã phát hiện thấy số bữa ăn, quá trình béo phì có liên quan mật thiết với chứng bệnh của người đã trưởng thành. Người ăn mỗi ngày dưới 3 bữa béo hơn nhiều so với người ăn hàng ngày từ 5 bữa trở lên. Mà số người bị bệnh tháo đường, cao huyết áp khi ăn dưới 3 bữa/ ngày cũng nhiều hơn số người ăn 5 bữa/ ngày. Các nhà tâm lý học đồng thời tiến hành điều tra ở lứa tuổi 10 -16 tuổi, kết quả cũng cho thấy số các em ăn ít bữa trong ngày dễ béo hơn số các em ăn nhiều bữa trong một ngày.

Sau đó, các nhà tâm lý học còn tiến hành điều tra ở các công ty xe hơi và thấy kết quả là người hàng ngày ăn nhiều bữa có nhiệt lượng rất cao. Nhưng khối lượng cơ thể lại nhẹ hơn người ăn ít bữa, mức độ béo cũng giảm.

Hạn chế số lần ăn, mỗi lần ăn nhiều thì chỉ khiến cơ thể béo phì. Thời gian giãn cách bổ sung năng lượng kéo dài hình thành một loại phản ứng tích trữ năng lượng cũng là sự tích luỹ mỡ. Mỗi ngày ăn 3 bữa, 10 giờ sáng uống trà, 3 giờ chiều dùng điểm tâm, 9 giờ đêm ăn bữa tối là phương pháp phù hợp với tiết tấu sinh hoạt của con người. Ăn trong khoảng thời gian giãn cách thích hợp không những có ích cho cơ thể con người mà còn phòng được bệnh béo phì.

87. NHU CẦU LÝ TRÍ TRONG TÌNH YÊU

Nói chung tình dục là bản năng của động vật, là nhu cầu sinh lý thuần tuý. Nhưng hành động mang tính tình dục của con người không chỉ là để duy trì nòi giống mà trong đó còn bao hàm nhiều nhân tố khác. Chúng ta có thể lý giải đó là một loại nhu cầu xã hội, nhu cầu văn hoá.

Chúng ta có thể phân tích một số cơ năng cơ bản kiềm chế hành động mang tính tình dục. Cũng giống như nhu cầu ăn uống, nhu cầu tình ái cũng do trung tâm thần kinh điều khiển. Nhưng bộ phận điều khiển này nằm ở những vị trí khác nhau ở những loài động vật khác nhau. Thí dụ ở chuột đực, bộ phận này nằm ở trước trung tâm thần kinh mà ở chuột cái, bộ phận này nằm ở sau trung tâm thần kinh. Nếu như bỏ đi bộ phận này thì động vật không có khả năng sinh hoạt tình dục mặc dù kích tố tình dục vẫn tiết ra.

Bộ phận này cũng chỉ đạo việc kết thúc hành động tình dục. Động vật có vú cấp thấp chịu ảnh hưởng rất lớn của kích tố tình dục. Mặc dù sau khi phóng tinh, so sánh hàm lượng kích tố tình dục của động vật giống đực với trước khi phóng tinh hầu như không có thay đổi gì. Nhưng hoạt động tình dục của động vật có vú cao cấp thì chủ yếu chịu ảnh hưởng của hệ thần kinh. Trong lúc cực khoái, tinh tinh và người vẫn có thể có hành vi tình dục giống như trước. Ngay cả phụ nữ khi tắt kinh cũng không mất đi khả năng tình dục. Điều này nói rõ, động vật càng tiến hoá thì hành động tình dục càng chịu ảnh hưởng lớn của hệ thần kinh.

Thông qua cơ quan kích thích tình dục và bề ngoài cơ thể dẫn đến sự hưng phấn. Đọc tiểu thuyết, xem tranh, tán chuyện,… cũng có thể dẫn đến sự hưng phấn tình dục. Đó là do tác dụng của hệ thần kinh của con người.

Về quan điểm này, tuy không phải giải thích cặn kẽ nhưng chúng ta biết được điều này có quan hệ mật thiết với võ não mới của đại não. Dùng chuột thí nghiệm, người ta sẽ phát hiện được nếu phá bỏ đi 60% vỏ não mới của chuột thì biểu hiện tình dục của chúng sẽ giảm đi. Vì thế, vỏ não mới có thể ức chế bản năng tình dục của động vật.

Sự thoả mãn với kết thúc tình dục có quan hệ với vỏ não mới và vỏ não cũ của đại não. Nó thông qua sự ức chế của trung tâm điều tiết tình dục. Nếu như bỏ đi trung tâm thần kinh đó thì động vật sẽ có những biểu hiện bất thường về nhu cầu ăn uống và nhu cầu tình dục. Thí dụ chuột đực bị bỏ đi trung tâm thần kinh đó thì sẽ giao phối không chỉ với chuột cái mà còn giao phối với cả chó, ếch, khỉ, vv… Đó chính là vì chúng ta hiểu được đại não có thể gây ức chế với cơ năng của nhu cầu tình dục. Khi cơ năng không ức chế hoạt động tình dục thì động vật nằm ở trong giai đoạn bị tình dục chi phối nhưng khi cơ năng ức chế nhận được tín hiệu đáp ứng đầy đủ của tình dục thì nó sẽ phát lệnh ngừng hành động tình dục.

88. NHU CẦU NGỦ VÀ KHÔNG NGỦ

Người lao động nặng thường dễ ngủ, thậm chí có người ngủ cả khi đang lái xe. Vậy thì vì sao con người lại có nhu cầu ngủ như vậy? Làm thế nào để ngủ được?

Qua thực tế chứng minh: nếu động vật qua mấy ngày không ngủ thì tỉ lệ tử vong tương đối cao. chỉ cần trong một thời gian dài không ngủ, động vật sẽ ở trong trạng thái mơ hồ, gào thét rất to, cuối cùng sẽ chết. Nhưng xem kỹ lại những ghi chép thực tế, người ta đã phát hiện ra rằng: động vật không chịu nổi sự kích thích liên tục khiến thần kinh vượt quá sực chịu đựng mà chết.

Tuy nhiên có một số người giữ thái độ phủ định hiện tượng không ngủ mà dẫn đến tử vong này. Nhưng người ta cũng không có cách nào giải thích được vì sao cần phải ngủ? Đại đa số người cho rằng: không ngủ sẽ khiến hoạt động cơ năng của đại não giảm đi, vì thế tất cần phải ngủ.

Nếu như không ngủ trong một thời gian dài, chúng ta sẽ cảm thấy buồn ngủ không chịu nổi. Cho đến nay, theo ghi chép lại thì người không ngủ trong thời gian dài mới chỉ dừng ở con số 264 giờ 12 phút. Nhưng cách này không đủ bằng chứng. Căn cứ vào con số điều tra của các chuyên gia năm 1966, trong thí nghiệm của một tiểu tổ nghiên cứu về đại não của trường đại học Tokyo có thấy ghi chép về một người không ngủ 100 giờ. Ghi chép này đã được công nhận. Năm năm sau, một nhóm nghiên cứu của Tây Đức lại có ghi chép về một người không ngủ 114 giờ. Đó là con số cao nhất về thời gian không ngủ, tức cũng không vượt quá 5 ngày.

Trong các thí nghiệm chứng minh: người không ngủ chỉ kéo dài sinh hoạt bình thường đến ngày thứ hai. Ngày thứ ba bắt đầu hình thành những ảo giác thần kinh quá mẫn cảm, dễ cáu giận, hoài nghi. Đến ngày thứ 4 thì khả năng phán đoán và phân biệt bắt đầu giảm, trí tuệ cũng dần dần giảm đi. Đến ngày thứ 5 thì ngay cả lúc đứng cũng ngủ.

Dựa theo tính toán thì một ngày nên ngủ 8 tiếng, trong 5 ngày ngủ 40 giờ. Nhưng trên thực tế, những người tham gia thí nghiệm chỉ cần ngủ 14 -15 giờ thì tất cả lại hồi phục lại như bình thường.

89. NGƯỜI NGỦ NHIỀU VỚI NGƯỜI NGỦ ÍT

Mỗi ngày bạn ngủ bao nhiêu giờ? Bạn cho rằng bản thân ngủ nhiều hay ít? Tiêu chuẩn thời gian ngủ của người trưởng thành là 8 -8,5 giờ/ ngày. Theo con số điều tra 80 vạn người thì có 80% số người ngủ 7 -9 giờ/ ngày. Cho nên người ta gọi người ngủ 9giờ/ ngày là người ngủ nhiều, người ngủ 7 giờ/ ngày là người ngủ ít.

Có lúc chúng ta sẽ phát hiện thấy có những người hầu như không ngủ. Nhưng các chuyên gia thông

qua nghiên cứu đã phủ nhận điều đó. Các nhà nghiên cứu đã công nhận người ngủ ít nhất là một nam giới ở Oxtraylia chỉ ngủ 3 tiếng/ngày. Còn có một phụ nữ Anh chỉ ngủ 2 giờ/ngày. Đó có lẽ là ghi chép về người ngủ ít nhất trên thế giới.

Nếu như muốn ngủ ít, người ta chỉ cần huấn luyện 1 tháng 2 tháng, đại khái thời gian ngủ sẽ rút ngắn đi khoảng 2 giờ. Người ngủ nhiều có thể thông qua sự huấn luyện để đạt mục đích đó. Nếu như người ngủ ít còn muốn ngủ ít hơn nữa thì cũng chỉ rút ngắn được trong khoảng 5 giờ/ngày. Như vậy sẽ có phản ứng gì? con người sẽ luôn luôn thiếu ngủ và cảm thấy nhàm chán. Người ta ngủ 5 giờ/ ngày là tương đối ít.

Người muốn ngủ ít nhất định linh hoạt trong hoạt động xã hội, tính kế hoạch của họ rất mạnh, khả năng giao tiếp phong phú, tính cách phong phú, một khi gặp phiền phức là muốn giải quyết ngay lập tức. Người ngủ nhiều dễ xa cách xã hội, tính cách hướng nội, ít tiếp thu ý kiến của người khác, ý thức mạnh mẽ về bản thân.

90. TIẾT TẤU SINH VẬT VỚI NHU CẦU SINH LÝ

Tiết tấu sinh hoạt của con người điều chỉnh trong 24 giờ. Hàng ngày đều biến động trong một chu kỳ nhất định. Tiết tấu này điều chỉnh chu kỳ, hoàn cảnh sống của con người. Thí dụ nhiệt độ cơ thể người cao nhất vào lúc 4 giờ chiều, thấp nhất vào lúc 4 giờ sáng. Cũng như vậy, con người thường ngủ và thức giấc vào một giờ nhất định. Khi nhiệt độ cơ thể thấp, con người rất dễ ngủ mà lại ngủ rất say. Cho nên tiết tấu nhiệt độ cơ thể cũng phù hợp với tiết tấu thức ngủ của con người.

Các nhà sinh vật học đã điều tra xem khi con người ta sống ở tầng hầm có phản ứng gì khi không biết được thời gian không thì thấy: người sau khi rời khỏi mặt đất thì chu kỳ ngủ và chu kỳ nhiệt độ hàng ngày không phải là 24 giờ mà là 25 giờ. Vậy mỗi ngày kéo dài thêm 1 giờ. Nếu như sống ở dưới mặt đất nửa năm thì cơ thể người cũng không có biến đổi gì khác thường. Điều đó nói rõ giấc ngủ của con người không chỉ hạn chế ở trên mặt đất.

Với những tác gia, hoạ gia hoặc các nhà nghệ thuật v.v… thì tuy sống trong gia đình nhưng hoàn toàn không coi trọng hoàn cảnh. nhưng với con người nói chung nếu như có tiết tấu sinh hoạt khác xa với tiết tấu hệ thống xã hội thì sẽ điều chỉnh rất nhanh tiết tấu bản thân.

Bình thường, mỗi khi đến lúc ăn cơm, người ta sẽ thể hiện rõ nhu cầu ăn mãnh liệt. Nếu như ăn không đúng giờ, nhu cầu ăn của con người sẽ giảm đi và lượng glucô trong máu cũng giảm đi. Nhưng cảm giác đói bụng không nhất định biểu hiện cùng với lượng glucô trong máu giảm mà chỉ thể hiện mãnh liệt trước bữa ăn.

Việc đại tiện cũng như thế, nếu như hàng ngày bạn đi vào buổi sáng thì cứ ngủ dậy là bạn phải đi ngay vào nhà vệ sinh. Tóm lại, bạn nên sinh hoạt theo đúng tiết tấu. Có người điều chỉnh việc đi đại tiện trong một tuần là tương đối nhanh. Ngoài ra có một số người cứ một tháng điều chỉnh việc đi đại tiện một lần. Như vậy là tương đối chậm.

Tóm lại, thời gian biểu của một cá nhân nếu biểu hiện rõ thì rất dễ bị phá hoại. Người ta ngồi trên máy bay sẽ không có cảm giác chênh lệch mấy về thời gian. Sự chuyển đổi chu kỳ sinh hoạt với chu kỳ hoàn cảnh sẽ dẫn đến lệch lạc về thời gian. Từ Nhật Bản đi Mỹ tuy chỉ lệch 7 giờ nhưng ở Mỹ sẽ có cảm giác sớm hơn rất nhiều. Nhưng khoảng cách giữa Đan Mạch và Nhật Bản tưởng chừng như quá xa mặc dù chỉ lệch nhau 8 giờ vì khi người Đan Mạch còn đang ngủ thì người Nhật đã đi làm rồi. Vì vậy, giờ sinh lý của mỗi cá nhân hình thành ở mọi nơi họ cư trú trong thời gian dài. Nếu như bạn muốn thông qua sự điều tiết tự nhiên để đạt được mục đích thì cần thời gian 8 - 10 ngày.

Đi ngủ không đúng giờ dễ khiến con người ta mất ngủ hoặc ngủ say hay nửa thức nửa ngủ, tuy rất muốn ngủ nhưng không ngủ được và còn dễ dẫn đến buồn phiền. Điều đó mách bảo với chúng ta rằng: tập tính thời gian theo quy luật trong hệ thần kinh của con người rất mạnh.

91. ĂN QUÁ NHIỀU Ở TUỔI THANH XUÂN VỚI CHỨNG CHÁN ĂN

Gần đây, người ta rất chú ý đến những hiện tượng ăn uống khác thường, đặc biệt là chứng ăn quá nhiều và chứng chán ăn ở tuổi thanh xuân. Hiện tượng ăn quá nhiều sẽ dẫn đến béo phì. Trái lại, hiện tượng không muốn ăn bất cứ thứ gì sẽ xuất hiện vấn đề quá gầy.

Nữ giới có thể ăn được rất nhiều. Bình thường để giữ vẻ đẹp, họ rất khống chế chế độ ăn. Nhưng trong tình huống có áp lực sẽ xuất hiện sự trái ngược với ý chí bản thân, không có cách nào khống chế nhu cầu ăn khiến họ ăn một lượng lớn thức ăn trong thời gian ngắn. Sau này lại do bản thân không ngăn được nhu cầu ăn mà sinh lòng tự ti.

Chứng quá gầy thời thanh xuân nảy sinh trước khi người ta 30 tuổi trong đó phần lớn là nữ giới đã qua giáo dục cao đẳng. Khi mắc chứng quá gầy, cơ thể không có gì khác thường, chủ yếu là do tác động tâm lý dẫn đến chứng chán ăn. Cho nên chứng ăn mang tính thần kinh. Kết quả của chứng chán ăn khiến khối lượng cơ thể giảm 30%-40% lại thường xuất hiện hiện tượng kinh nguyệt không đều. Đại đa số sau một thời kỳ nhất định tự nhiên sẽ khỏi bệnh, không ảnh hưởng đến sự kết hôn và sinh đẻ thông thường.

Chứng chán ăn ở lứa tuổi thanh xuân có thể ở mấy dạng đột biến sau đây:

1. Ban ngày tuy chán ăn nhưng ban đêm lại ăn nhiều, còn lặng lẽ ăn thức ăn thừa, sau đó xuất hiện trạng

thái buồn nôn hoặc phải uống thuốc đi ngoài. Đó không chỉ là hiện tượng chán ăn mà còn xuất hiện nhiều hành động ăn uống khác thường.

2. Tuy không ăn cơm nhưng vẫn tích cực học tập, hoạt động khiến những người xung quanh lo lắng.
3. Về lý do chán ăn, họ vẫn cường điệu bản thân muốn trở thành một cô gái mảnh mai. Trên thực tế là họ đã quá gầy.
4. Mặc dù kinh nguyệt thất thường, họ vẫn không nhận thức được bệnh tình mà ra sức biện hộ cho bản thân.

Chứng ăn quá nhiều và chứng chán ăn ở tuổi thanh xuân là hai hiện tượng trái ngược nhau hoàn toàn. Nhưng căn cứ vào kết quả nghiên cứu, hai trạng thái tâm lý của hai hiện tượng đó lại giống nhau. Những người trong cuộc đều muốn khống chế nhu cầu ăn uống để đạt mục đích làm đẹp cho cơ thể.

Ăn quá nhiều là sự thất bại của việc khống chế nhu cầu ăn uống. Chán ăn là sự thành công của sự khống chế nhu cầu ăn uống. Vì bản thân không thể tự khống chế nhu cầu ăn uống nên ăn quá nhiều sẽ khiến cơ thể phát phì, không có cách nào đạt được mục đích của bản thân, tinh thần cũng trở nên buồn bã. Trái lại, khi cự tuyệt được ăn uống, người bệnh sẽ hình thành một loại cảm giác thắng lợi. Thế là họ trở nên hoạt bát hơn trước và căn bản không nghĩ đến bản thân đang mắc bệnh.

92. LÝ LUẬN VỀ NGUY CƠ PHẠM PHÁP CỦA THANH NIÊN

Gần đây, hành vi phạm pháp của thanh niên ngày một tăng. Đó là do thanh niên rơi vào nguy cơ tâm lý. Đồng thời hành vi phạm pháp của các em cũng là do nguyên nhân muốn giải thoát khỏi ưu phiền lo lắng của bản thân để tìm đến tâm lý cân bằng.

Hành vi phạm pháp của thanh thiếu niên được phân làm hai loại. Một loại theo phương thức truyền thống và một loại theo phương thức hiện đại. Sau chiến tranh thế giới lần thứ hai, hành vi phạm pháp hiện đại phát triển đến giai đoạn mới gọi là “ Phạm pháp theo phương thức du hý”

Các nhà tâm lý học chia nguy cơ phạm pháp của thanh thiếu niên thành mấy loại sau đây:

1. Hành vi phạm pháp dẫn đến nguy cơ cơ bản

Cái gọi là nguy cơ cơ bản là chỉ tư cách, nhân cách và hoàn cảnh dễ phạm tội của kẻ phạm pháp. Thanh thiếu niên phạm tội do nguy cơ cơ bản dẫn đến có thể gọi là phạm tội theo phương thức cổ điển. Dạng người này bắt đầu phạm tội từ tuổi nhi đồng như trộm cắp, kích động bạo loạn, đối địch và công kích người khác thì sau này dễ đi theo con đường phạm tội nghiêm trọng như giết người, cưỡng dâm, v.v…

2. Hành vi phạm pháp do nguy cơ cá nhân dẫn đến

Cái gọi là nguy cơ cá nhân là chỉ sự việc phát sinh ngẫu nhiên trong cuộc sống hàng ngày dẫn đến phạm tội như thất tình, sợ bị cha mẹ quở trách, không yên tâm khi thi cử, chia tay, giày vò, bất mãn, v.v… hành vi phạm pháp loại này thường nảy sinh ở một số thanh thiếu niên bình thường rất thật thà, chất phác. Nếu như đương sự có thể được giải thoát khỏi trạng thái ức chế thì nguy cơ phạm tội tự nhiên sẽ giảm đi. Nhưng hành vi phạm tội loại này đều phát sinh ở mỗi thời đại với số lượng không nhiều.

3. Hành vi phạm pháp do nguy cơ thanh niên dẫn đến

Cái gọi là nguy cơ thanh niên là chỉ nguy cơ đi cùng với quá trình con người phát triển từ trẻ em đến tuổi trưởng thành. Nếu như không khắc phục được loại nguy cơ này thì bất cứ thanh niên nào cũng có thể rơi vào con đường phạm tội. Nếu như khắc phục được nguy cơ này thì thanh niên tự nhiên sẽ tránh được con đường phạm tội.

Các nhà tâm lý tiến lên một bước phân tích tình huống này:

1. Hành vi phạm pháp thuộc loại hình hiếu kỳ trẻ con (Thí dụ như đặt đá trên đường đi, ném đá, v.v… là do sự hiếu kỳ dẫn đến)
2. Hành vi phạm pháp thuộc loại hình vui chơi, hưởng thụ (Thí dụ như hút thuốc, chơi bời, quan hệ bừa bãi v.v…)
3. Hành vi phạm pháp thuộc loại hình nghịch tặc, phản kháng (Thí dụ như phá hoại, phản đối cha mẹ, thầy cô giáo)
4. Hành vi phạm pháp thuộc loại hình thù địch đối kháng (Thí dụ như tham gia nhóm bạo lực, xã hội đen)

93. NHU CẦU CHE CHỞ CHUYỂN THÀNH NHU CẦU CÔNG KÍCH

Đầu những năm 1970, báo chí đưa tin có bà mẹ bỏ con đi. Trong con mắt của người Nhật chỉ có ấn tượng về các bà mẹ có thể hy sinh tất cả vì con. Sự kiện đó gây tổn hại lớn về hình tượng người mẹ trong con mắt mọi người.

Năm 1962, sau khi một bệnh viện của nước Mỹ có đề tài về chứng ngược đãi trẻ em thì người ta bắt đầu coi trọng những sự kiện trẻ em bị ngược đãi. Ở bệnh viện này các bác sĩ đã phát hiện thấy mặc dù có bà mẹ đưa con mình đến bệnh viện nói là cháu bé bị ngã nhưng trên thực tế thương tổn của cháu bé nghiêm trọng hơn nhiều so với khi bị ngã. Vả lại khi cháu bé được đưa vào bệnh viện thì trên mình cháu bé không thấy xuất hiện những vết thương mới nữa. Căn cứ vào kết quả điều tra của các bác sĩ người Mỹ, những vết thương của em là do bạo lực của cha mẹ em gây nên. những em bé bị ngược đãi đều có những đặc trưng như không yên tâm, yếu đuối, lạnh lùng, tích công kích mạnh. N Ngoài ra các em còn có một số thói quen

kỳ lạ. một số đặc trưng đó được gọi là chứng bệnh trẻ em bị ngược đãi.

Các nhà tâm lý học đã chia những tình huống trẻ em bị ngược đãi thành những loại sau đây:

1. Cha mẹ và con nhỏ cùng nhau tự sát
2. Dùng bạo lực trên thân thể trẻ em (đấm, đá, đẩy ngã, v.v…)
3. Tiến hành ngược đại về mặt tinh thần, tuỳ tiện mắng chửi các em
4. Không yêu thương chăm sóc (không cho ăn, bỏ ra ngoài cửa vào mùa đông, ném con đi, v.v…)
5. Hành động bạo lực tình dục (cưỡng dâm)

Các nhà tâm lý học đã nói rõ hơn về tình trạng ngược đãi trẻ em. Trong số những trẻ em bị ngược đãi khi lớn lên sẽ có hai hình tượng bề trên. Một loại hình bề trên mang tính lý tưởng, một loại hình bề trên mang tính xấu ngược đãi người khác. Nói chung các em đều hy vọng trở thành những bậc bề trên tốt trong tương lai. Nhưng trên thực tế, không phải ai cũng có thể trở thành bậc bề trên tốt. thí dụ khi con trẻ có chút ít phản kháng lại mệnh lệnh của bề trên thì nhiều người từ bậc bề trên tốt trở thành bậc bề trên xấu xa. Một khi đã trở thành bậc bề trên không tốt thì không có cách nào thay đổi được và dần dần ngược đãi trẻ em. Nhu cầu che chở của bậc bề trên lúc đó chuyển thành nhu cầu công kích. Trong thực tế, những nàng dâu bị mẹ chồng ngược đãi khi trở thành mẹ chồng cũng ngược đãi nàng dâu.

94. NHU CẦU YÊU THƯƠNG VÀ CÔNG KÍCH ĐỐI VỚI BỀ TRÊN

Trái với sự ngược đãi trẻ em, trẻ em cũng có những hành động ngược đãi chống lại cha mẹ tức là cái gọi là bạo lực trong nội bộ gia đình. Những sự việc ngược đãi cha mẹ thường nảy sinh ở những nam sinh từ năm thứ hai bậc trung học đến năm thứ nhất bậc cao trung. Một số em học sinh đó có biểu hiện bên ngoài bình thường nhưng khi trở về nhà lại coi cha mẹ là đối tượng công kích, không những dùng hành vi bạo lực mà còn nhục mạ, ra lệnh cho cha mẹ.

Vậy thì vì sao lại xuất hiện hiện tượng đó? Dưới đây chúng ta tiến hành phân tích toàn diện để hiểu vấn đề.

1. Quan hệ khúc mắc giữa cha mẹ với con cái

Trong gia đình có bậc cha mẹ bị ngược đãi, người mẹ luôn luôn có cảm giác không yên ổn. Để giải thoát khỏi cảm giác không yên ổn đó, các bà mẹ quá quan tâm và hay can thiệp vào việc của con cái. Một mặt người cha giao cho người mẹ trách nhiệm giáo dục con cái và thường rất ít khi tiếp xúc với con. Điều này tạo thành trách nhiệm quá nặng cho người mẹ mà người cha hầu như không có trách nhiệm gì. Ngoài ra, cha mẹ rất ít khi bàn bạc với nhau trong việc giáo dục con cái vì thế mà quan hệ mẹ con ngày càng thân thiết. Người mẹ không thể tách rời khỏi con mình, còn đứa con cũng không thể không có mẹ. Cũng là nói đứa con đã thay thế người cha. Nhưng nói chung trong lòng đứa trẻ vẫn có mâu hình người cha lý tưởng. Chúng ta gọi loại tâm lý này của các em là "hành vi vượt quá bản thân". Nhưng vì trẻ em không được tiếp xúc với người cha cho nên tâm lý này không chín muồi nên các em rất khó kìm nén bạo lực.

2. Sự không chín muồi trong việc tự lập của bản thân

Do quan hệ giữa cha mẹ với con cái có khúc mắc dẫn đến con cái có khúc mắc dẫn đến con cái hình thành tính ngạo mạn và ỷ lại. Nhưng trẻ em đến tuổi học trung học sẽ hình thành nhu cầu rời xa gia đình mà tự lập. Vì thế, một mặt các em cần nhu cầu yêu thương của mẹ mà lại có nhu cầu phản kháng và công kích lại cha mẹ.

3. Thể nghiệm sự giày vò

Trẻ em muốn làm gì trong gia đình cũng được nhưng khi ở trường và ở tập thể các em không được làm những gì mình muốn. Thí dụ, khi các em gặp tình huống thất bại hay không được bài thi v.v… Do một số tình huống đó, các em sẽ dùng hình thức bạo lực đổ lên người mẹ sự bất mãn của mình.

95. CHỨNG BỆNH CUỒNG TỰ NGƯỢC ĐÃI MÌNH

Từng có hiện tượng một nữ thanh niên nhiều lần tự cứa tay mình. từ năm 1960, người ta bắt đầu chú ý đến hiện tượng tự ngược đãi mình. Năm 1967, các nhà tâm lý học gọi hiện tượng này là "Chứng tổng hợp tự sát thương bản thân".

Nói chung, hành vi tự làm tổn thương mình là do nhu cầu công kích bản thân mạnh hơn nhu cầu tự mình phòng vệ. Trên thực tế, khi đương sự tự cứa tay mình thì bản thân không có cảm giác đau nhưng sau sự việc sẽ bừng tỉnh lại và trở nên chán ghét hành động của bản thân, cảm thấy hối hận về hành vi của mình. Hành vi tự mình phòng vệ là thực hiện mục đích tự sát nhưng động cơ trực tiếp cắt tay không phải là muốn chết thật mà chỉ là muốn thưởng thức một chút thôi.

Có một số tình huống tương tự. Nhiều người tự cứa chân tay hết vào viện lại ra viện. Có những người cố tình bôi máu động vật vào miệng mình và nói dối bác sĩ rằng miệng của họ bị ra máu. Ngoài ra có một số người còn nói hệ hô hấp của họ mắc bệnh nhưng kỳ thực họ chỉ khát nước mà thôi. Phàm những người thuộc loại hình người này, chúng ta có thể gọi đó là những người bệnh mắc chứng tự làm tổn thương mình.

Có một số người nói với bác sĩ rằng bệnh của bản thân rất nặng phải tự mình chữa trị lấy. Mà đại đa số những người đó đều từng qua mấy lần phẫu thuật. Các bác sĩ gọi đó là những người bệnh phẫu thuật rắc

rối. Có người để được vào bệnh viện đã không tiếc việc làm bị thương bản thân. có người thậm chí còn châm kim hoặc dùng dao rạch bụng mình. có thể nói loại người đó có một chút thần kinh không bình thường. Với họ, sự đau khổ có lẽ lại là niềm vui. Thể hiện sự chịu đựng đau khổ cũng là để biểu hiện tính cách trung tâm của bản thân.

Hành vi tự mình sát thương là hành vi chuyển nhu cầu công kích lên bản thân mình và không bao hàm nhu cầu công kích người khác. Hành vi đó tuy không tạo nên tự sát nhưng dần dần huỷ hoại bản thân. Chúng ta gọi đó là hiện tượng tự sát dần dần.

96. MƯỜI BA CÁCH HIỂU VỀ TỰ SÁT

1. người nói muốn tự sát tuyệt đối không phải muốn tự sát.

2. Người nói muốn tự sát chẳng qua là muốn để người khác chú ý mà thôi, tốt nhất là không để ý đến họ.

3. Tự sát thường nảy sinh lúc người khác không để ý/

4. Người buồn phiền nói đến tự sát sẽ hình thành một tâm lý bệnh hoạn, tốt nhất là tránh nói đến vấn đề đó.

5. Người đang trị bệnh thần kinh không tuỳ tiện tự sát.

6. Người tự sát là mắc bệnh thần kinh.

7. Tự sát với di truyền có mối liên quan cho nên không có cách nào tránh được.

8. Người bị buồn phiền mà sợ tự sát thì sau khi hồi phục sẽ có thể thoát khỏi nguy hiểm.

9. Người có lần đã tự sát mà không thành công vì vậy sẽ đau khổ và cảm thấy xỉ nhục mà không tự sát nữa.

10. Có người đã qua một lần tự sát thất bại cuối cùng vẫn tự sát được.

11. Người đã quyết tâm tự sát cuối cùng vẫn tự sát được.

12. Người tự sát phần nhiều là là những người già chỉ sống được 2-3 năm nữa.

13. Con em của mình tốt nhất là không nên tự sát

Trên đây tổng kết 13 cách nhìn về tự sát. Vậy trong 13 điểm đó, điểm nào có lý, điển nào sai lầm?

Tự sát là phương thức cực đoan nhất biểu hiện nhu cầu công kích bản thân. Trong 13 cách hiểu sai lầm về tự sát, từ mục 1 - 4 là cách hiểu sai lầm có liên quan đến tín hiệu tự sát. Tuy có một số người trước khi tự sát không có bất cứ biểu hiện gì nhưng cứ 10 người tự sát có 8 người biểu hiện ra bên ngoài. Người thực tình muốn tự sát đều không tránh khỏi việc chọn lựa giữa sự sống và cái chết. Cho nên chỉ cần tập trung sự chú ý là ta có thể phát hiện ra ý định của họ.

Các nhà tâm lý học đã chia tín hiệu tự sát làm 3 giai đoạn:

1. Tín hiệu nguy hiểm nói chung

Hành động biểu hiện là sự công kích, phản kháng. Thí dụ như uống rượu quá nhiều, ăn uống nhiều hoặc không ăn uống, sáng dậy rất sớm hoặc đêm không ngủ, chia tay với bạn bè v.v… Tất cả những dấu hiệu đó đều trở thành những dấu hiện tự sát.

2. Sự thay đổi hành động vốn có

Tính cách đột nhiên thay đổi, tình cảm khác thường, ý chí học tập giảm, thành tích kém, không tập trung, thích cô độc. Một số nhân tố đó cũng dễ dẫn đến tự sát.

3. Có những hành động lạ lùng

Có những hành động lạ lùng như hay giúp đỡ người khác, miệng lảm nhảm thất vọng hoặc tuyệt vọng, tặng đồ vật quý của mình cho bạn bè người thân, thu xếp đồ dùng hay viết chúc thư. Hành động của giai đoạn này là những tín hiệu cuối cùng của việc tự sát.

Từ mục 5 -8 là cách hiểu sai lầm về tinh thần tự sát. Các nhà tâm lý học đã thông qua điều tra chứng minh có 10% số người tự sát mắc bệnh tâm thần. Rất nhiều người mắc bệnh u uất tự sát vào lúc ban đầu mắc bệnh hay tự sát vào giai đoạn hồi phục. Nhưng đến giai đoạn cuối, người tự sát ngày một giảm.

Từ mục 9-11 nói về những người tự sát chưa thành công, có nguy hiểm là sẽ tự sát tiếp nữa. Nhưng nói chung, thời gian than thở của họ kéo dài, thông qua trị liệu có thể làm giảm thời gian tự sát.

Mục 12 nói lên rằng số lượng người già tự sát rất cao. Số lượng người trẻ tuổi tự sát so với người già tuy tăng nhanh về tỉ lệ nhưng số người trẻ tuổi tự sát không chết nhiều gấp mấy lần người già.

Mục 13 không dùng để giải thích được.

97. TỰ MÌNH PHÒNG NGỪA BỆNH THẦN KINH PHÂN LIỆT

Con người ta chỉ có lúc dựa vào nhu cầu bản thân mà hành động mới không cảm thấy giống như người máy và không bị người khác thao túng. Điều đó đương nhiên là có lý. Nhưng với người bị bệnh thần kinh thì đã mất đi cảm giác đó. Họ sẽ cảm thấy bản thân bị người khác thao túng mà hành động. Điều đó được gọi là “Sự thể nghiệm bị khống chế” hoặc tự chia bản thân thành “Sự thể nghiệm phân liệt bản thân” của hai loại người. Các nhà tâm lý học gọi sự thể nghiệm trạng thái tâm lý khác thường này là “Tự mình phòng ngừa”.

Để nói rõ giả thuyết tự mình phòng ngừa, các nhà tâm lý học cho rằng sự phòng ngừa tạo thành do

sự liên lạc giữa hai nửa bán cầu não trái và bán cầu não phải.

Đại não của người phân làm hai bộ phận trái và phải. Bán cầu não trái chi phối nửa thân phải, bán cầu phải chi phối nửa thân trái. bán cầu não trái phụ trách việc xử lý ngôn ngữ, tin tức. Bán cầu não phải phụ trách việc xử lý không gian tin tức. Bộ phận kết hợp bán cầu não trái và phải gọi là "Cầu não".

Có lúc, để trị một chứng bệnh nặng, người ta cắt bỏ cầu não đi. Tình huống đó gọi là cắt rời não. Trong tình huống cắt rời não, bán cầu não trái và bán cầu não phải không liên lạc được với nhau mà mỗi bên tự lập hành động. Thông qua sự quan sát những người bệnh bị cắt rời não, người ta đã phát hiện ra nhiều điều thú vị. Tuy ở cùng một cơ thể nhưng con người có thể biểu hiện hai tính cách cùng một lúc. thí dụ cùng ở một người nhưng tay trái mở cửa còn tay phải lại đóng cửa. Kết quả là người đó không có cách nào ra khỏi phòng. Chúng ta có thể giải thích hành động của nửa thân phải mà không có cách nào giải thích hành động của nửa thân trái. Đó là bán cầu trái khống chế ngôn ngữ cho nên có thể nói rõ hành động của nửa thân phải. Nhưng hai nửa bán cầu não lại độc lập cho nên không có cách nào giải thích được hành động của nửa thân trái. Người bệnh cũng nói: "Cũng không biết ai đã đẩy nửa thân trái của tôi".

Đặc trưng của người bị cắt rời não tương tự với tâm lý tự mình phòng ngừa của người bị mắc bệnh thần kinh. Cũng có thể nói, bệnh nhân bị cắt rời não cũng tự cảm thấy trong cơ thể mình có một cái gì đó không tự kiềm chế được. Trong thực tế, có một số người bị cắt rời não mắc bệnh thần kinh ở thời kỳ đầu. Căn cứ vào sự cách trở mối liên lạc giữa đại não trái và đại não phải, chứng bệnh thần kinh phần liệt có nguyên nhân từ đó. Bệnh thần kinh phân liệt là loại bệnh tắc nghẽn mạch liên lạc giữa đại não trái và đại não phải. Vì thế mà con người mất đi nhân cách hoàn chỉnh.

98. CHỨNG HOANG TƯỞNG VỚI CHỨNG ĐỐ KỴ

Người mắc bệnh hoang tưởng chủ yếu là do có khúc mắc tình yêu với người khác giới. Bệnh có hai đặc trưng rõ rệt nhất là: Chứng hoang tưởng được yêu và chứng đố kỵ.

Chứng hoang tưởng được yêu phần nhiều tập trung ở phụ nữ. Người bệnh tự cho là bản thân đã yêu một người đàn ông không quen biết, cho là đối phương không hiểu mình cho nên họ thường oán thán, thậm chí dùng cả cái chết để uy hiếp, đồng thời cũng dùng cả vũ lực khiến cho người đàn ông phải khổ sở trong một thời gian dài.

Chứng đố kỵ có cả ở nam và nữ. người bệnh thường ngộ nhận có người yêu mình. Bất cứ người nào cũng hy vọng được người khác giới yêu thương, cũng hy vọng độc chiếm người mình yêu. Trái lại, khi bị đối phương bỏ rơi thì họ lại cảm thấy rất đau khổ và phẫn nộ dẫn đến chứng đố kỵ. Người mắc bệnh hoang tưởng không tin vào cách nghĩ của bản thân là chính xác. dù người xung quanh có giải thích thế nào cũng không làm thay đổi được suy nghĩ của họ. Điều kỳ lạ là ngoài chứng hoang tưởng ra, họ không có biểu hiện gì không thích ứng với xã hội. Vậy thì chứng hoang tưởng hình thành trong trạng thái tâm lý xã hội nào?

Người ta có lẽ nghĩ ngay rằng do người bệnh có nhu cầu tình dục mãnh liệt mà bản thân không muốn thừa nhận loại tình dục ấy cho nên mới vô ý phủ nhận, trái lại còn cho rằng đối phương có nhu cầu tình dục mãnh mẽ hoặc nói tình dục của bản thân hoàn toàn do đối phương kích động.

Người bệnh hoang tưởng được yêu cũng là sự thừa nhận bản thân không ham muốn tình dục mà cho rằng do người khác giới yêu mình và do người đó đáp ứng nhu cầu tình dục của bản thân.

99. KHÍ CHẤT HOÀN CẢNH CỦA BỆNH PHIỀN MUỘN

Người mắc bệnh thần kinh thường thể hiện rõ nhất ở chứng nóng nảy và chứng u uất. Hai triệu chứng này không những khác nhau về nhu cầu mà còn hoàn toàn trái ngược nhau về tình cảm và cảm giác trên thân thể.

Người bệnh thần kinh mang triệu chứng nóng nảy thường có những biểu hiện khác thường như hò hét, thích tranh luận, không ngủ, dậy thật sớm, nhu cầu tình dục và nhu cầu ăn uống tăng lên, thích nói chuyện điện thoại, nhiệt tình tham gia các hoạt động xã hội v.v… Những người này thường khiến những người xung quanh kinh ngạc. Tinh thần của họ có lúc xấu, lúc tốt, lòng tự tôn mạnh, giảm sức chú ý. Đó là những đặc trưng chủ yếu của những người mắc bệnh thần kinh nóng nảy. Đáng tiếc là cho đến nay vẫn chưa có được nguyên nhân giải thích rõ ràng.

Người mắc bệnh u uất cực kỳ ít nói và ít hành động, lúc nào cũng buồn phiền, không thích chỗ đông người, chán đời, thường muốn ở một mình trong nhà nhưng dù ở một mình trong nhà, người bệnh vẫn cảm thấy khó ngủ, tâm thần không yên, hay đi đi lại lại, muốn ngủ mà không ngủ được. Chính vì thế mà người bệnh không có cách nào giải thoát khỏi trạng thái buồn phiền. Người mắc bệnh u uất ăn ít, nhu cầu tình dục giảm, các nhu cầu khác cũng giảm và thường hay dẫn tới tự sát.

Theo các chuyên gia phân tích, bệnh u uất do một loạt nguyên nhân như di truyền, sinh hoá não, tính cách trước khi mắc bệnh, v.v… tạo thành. Cái gọi là tính cách trước khi mắc bệnh chỉ tính cách của người đó vốn dễ phiền muộn. Có người cho rằng, người mang khí chất hoàn cảnh phần nhiều thuộc loại người này (nói chung người béo, người ưa xã giao, người thích tiếp xúc thuộc dạng người mang khí chất hoàn cảnh). Mà một số người khác lại cho rằng người mang khí chất cố chấp phần nhiều thuộc loại tính cách này

(nói chung những người nhiệt tình công tác, quy củ, có trách nhiệm cao, thẳng tính thuộc loại người mang tính cách cố chấp).

Sau khi tiến hành điều tra một số người bệnh, người ta phát hiện ra rằng phần lớn người mang khí chất cố chấp thường loại tính cách u uất. Vì dạng người đó công tác quá nghiêm túc nên không có thời gian nghỉ ngơi, thường làm việc hết sức lực, mệt mỏi quá độ. Điều đó dễ đưa đến bệnh trầm uất.

Dưới đây là một số phân tích về hoàn cảnh của những người mắc bệnh trầm uất:

1. Do người yêu hoặc người thân mất đi, cơ thể yếu ớt bệnh tật, phát sinh nhiều sự cố, chuyển đổi công tác, chuyển nhà v.v… khiến bản thân mất đi người thân hoặc hoàn cảnh thân thuộc sẽ dẫn đến bệnh trầm uất.
2. Do sinh con, con cái kết hôn, xây nhà mới, thực hiện mục tiêu phấn đấu trong nhiều năm cũng dễ đưa đến bệnh u uất.
3. Khi người ta vốn mang khí chất cố chấp được thăng chức, người ấy sẽ cảm thấy trách nhiệm quá nặng nề, lo lắng bản thân sẽ không gánh vác nổi công việc cũng dễ dẫn đến căn bệnh trầm uất.

Để tránh căn bệnh trầm uất, chúng ta nên bảo đảm chế độ nghỉ ngơi thích hợp, không nên làm việc quá sức, nên cởi mở với mọi người. Như vậy mới khiến thần kinh của con người mãi mãi khoẻ mạnh.

100. ĐIỀU TRA NHU CẦU TÂM LÝ

Nhu cầu của con người đa dạng phong phú tạo thành những hành động khác nhau của con người. Vì thế, con người thông qua nhu cầu trong quá khứ, hiện tại và tương lai để hiểu được trong điều kiện nào thì thực hiện được nhu cầu. Có như thế mới lý giải được tương đối hoàn chỉnh tính cách và nhân cách bản thân cũng như của người khác. Cũng là nói nhu cầu của mỗi cá nhân lấy nhu cầu hành động làm cơ sở, là sinh hoạt, là cuộc sống của con người ta.

Vì thế, trước hết chúng ta cần hiểu chúng ta có nhu cầu gì? Dưới đây là tập hợp những nhu cầu vốn có của con người:

I. Nhu cầu sinh lý

1. Nhu cầu hô hấp
2. Nhu cầu uống
3. Nhu cầu ăn
4. Nhu cầu công năng
5. Nhu cầu tình dục
6. Nhu cầu sinh sản
7. Nhu cầu thở
8. Nhu cầu bài tiết
9. Nhu cầu tránh nhiễm độc
10. Nhu cầu tránh nóng, lạnh
11. Nhu cầu tránh không bị hại

II. Nhu cầu tâm lý

A. Nhu cầu không liên quan đến sinh lý

1. Nhu cầu giành được
2. Nhu cầu bảo tồn
3. Nhu cầu trật tự
4. Nhu cầu giữ gìn
5. Nhu cầu cấu thành

B. Nhu cầu dã tâm và quyền lực

6. Nhu cầu ưu việt
7. Nhu cầu thực hiện
8. Nhu cầu thừa nhận
9. Nhu cầu hiển thị

C. Nhu cầu phòng ngự

10. Nhu cầu bất khả xâm phạm
11. Nhu cầu trốn tránh hổ nhục
12. Nhu cầu phòng vệ
13. Nhu cầu hoà bình

D. Nhu cầu sai khiến quyền lực

14. Nhu cầu chi phối
15. Nhu cầu phục tùng
16. Nhu cầu đồng hoá
17. Nhu cầu kỷ luật
18. Nhu cầu đối lập

19. Nhu cầu công kích
20. Nhu cầu khuất phục hèn hạ

E. Nhu cầu bảo đảm danh dự

21. Nhu cầu tránh sự chê trách

F. Nhu cầu tình ái

22. Nhu cầu thân cận
23. Nhu cầu bài xích, cự tuyệt
24. Nhu cầu bồi dưỡng, che chở
25. Nhu cầu dựa vào tình cảm

G. Nhu cầu chất vấn hỏi đáp

26. Nhu cầu nhận thức
27. Nhu cầu chứng minh

Các nhà tâm lý học đã chia làm hai loại lớn: một loại là nhu cầu có liên quan đến nội tạng của con người gọi là "Nhu cầu sinh lý". Đó là nhu cầu cơ bản nhất. Nếu như không đáp ứng được những nhu cầu này, đại bộ phận những hành động thông thường của con người sẽ bị ảnh hưởng. Loại thứ hai là nhu cầu tâm lý. Một khi nhu cầu sinh lý được đáp ứng thì con người sẽ tìm đến nhu cầu xã hội và nhu cầu xã giao. Những nhu cầu đó đều thuộc nhu cầu tâm lý.

Chúng ta có thể thông qua việc điều tra ở trên để đoán biết xem bản thân mạnh nhất về loại nhu cầu nào, bình thường lấy nhu cầu nào làm cơ sở hành động. Nó có thể giúp ta hiểu bản thân, điều chỉnh bản thân và xử lý chính xác quan hệ giữa người và người.

Sử dụng phương pháp điều tra đó, hy vọng mỗi người sẽ có những phát hiện mới về mình.

Hết

---

[1] "dấm chua": Chỉ sự ghen tuông